

газета

дело

НОЯБРЬ, 2017 | № 10(71)

бизнес |

ИНК.
Развивать культуру
управления
рисками

4



бизнес |

ГК «Слата».
Человека нужно
влюбить в профессию

10

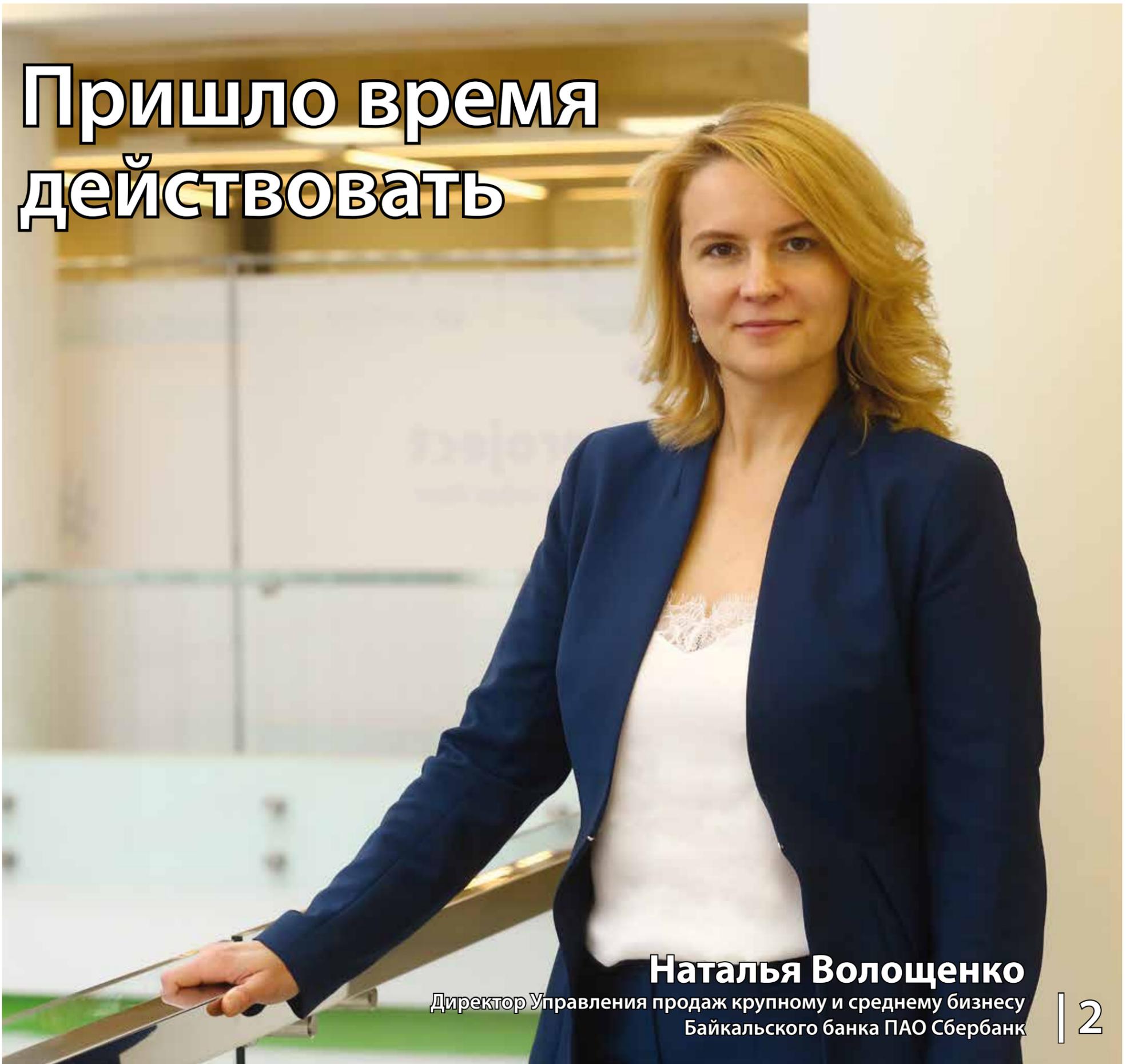


недвижимость |

«Горизонт».
Новый поселок
– новые стандарты
надежности

13

Пришло время действовать



Наталья Волощенко

Директор Управления продаж крупному и среднему бизнесу
Байкальского банка ПАО Сбербанк

| 2

14 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
земля под застройку: скрытые риски аренды

14 | **КОМПАНИИ**
Леруа Мерлен в Иркутске

18 | **НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦИФРАХ**

Пришло время действовать

Времена пассивного наблюдения за экономикой в прошлом. Двигаться по течению сегодня недостаточно: предприниматели могут и должны это течение формировать. Об этом заявила на SBERTALKS 2.0 Директор Управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка ПАО Сбербанк Наталья Волощенко.



Фото А. Федорова

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА РАСТЕТ

Мировая экономика демонстрирует сегодня уверенный рост. Согласно прогнозам Международного Валютного Фонда, рост на уровне 3,5 % сохранится еще как минимум на два года. Выход из кризиса продолжается. Среди мировых лидеров по темпам роста сегодня Китай и Индия.

Впрочем, уровень оптимизма для разных экономических зон неодинаков. По отношению к США, например, он сдержаннее, а вот еврозона после кризиса восстанавливается неплохими темпами, и, по прогнозам, улучшит рост.

А ЧТО У НАС?

В России еще два года назад ВВП имел отрицательные показатели, но в первом полугодии 2017 г. у нас тоже наблюдается подъем. Прогнозы МВФ по отношению к нашей стране благоприятны: рост ВВП на ближайшие два года продолжится и составит около 1,4 %.

В августе 2017 г. Высшая Школа Экономики провела опрос независимых экспертов-аналитиков и на основании полученных данных сделала консенсус-прогноз. Любопытно, что он полностью совпадает с прогнозом МВФ; экономике России предсказывают рост на 1,4 %. Что же касается курса доллара – по прогнозам его рост продолжится, и, по мнению

экспертов, это не так страшно для нашей экономики. Реалистичный рост доллара заложен в прогнозы для формирования бюджета.

РОССИИ НУЖЕН ОПТИМИЗМ

Почему так нужны оптимистичные прогнозы? – Потому, что они помогают перейти к рациональной модели поведения в экономике, стимулируют потребление и, как следствие, экономику в целом. По прогнозам правительства России, к 2019 г. мы по целевым показателям должны вплотную приблизиться к темпам роста мировой экономики. Это достижимо при условии роста инвестиций в основной капитал. Между тем, если сравнить распределение инвестиций по основным направлениям, нельзя не удивиться его неравномерности: 50 % (половина всего объема инвестиций в основной капитал) приходится на добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства, 25 % – на транспорт и распределение (сюда же теперь относят связь и электричество), 8 % – на строительство и недвижимость. На остальные отрасли экономики, соответственно, остается 17 %.

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ В РОССИИ

Структура импорта наглядно показывает, чего не хватает в стране: 11 % приходится на продовольствие, 17 % – на продукцию химической промышленности, и целых 50 % – на тяжелое машиностроение и оборудование для производства. Очевидна недостаточность роста ВВП в высокотехнологичных и наиболее значимых для экономики отраслях.

Основная доля импорта «санкционных» видов продовольствия приходится на Белоруссию. В целом доля импорта в розничной торговле составляет сегодня 33 %, а для продовольственных товаров – 21 %.

«РАСКАЧАТЬ» КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Позитивно, что сменился кризисный тренд целей кредитования: с пополнения оборотных средств на инвестиционные цели. Кредитные портфели банков стали увеличиваться и за счет финансирования больших проектов. Настораживает соотношение общей суммы выданных кредитов (в год по 200 трлн. рублей) и доли в общей сумме ссудной задолженности субъектов малого и среднего предпринимательства – (всего 4,4 трлн. рублей, то есть около 2 %). Между тем, именно малый и средний бизнес делают экономику, и необходимы дополнительные усилия для того, чтобы «раскачать» кредитование как финансовый механизм на полную мощность. Как позитивную тенденцию следует отметить и тот факт, что в прошлом году стали чаще кредитоваться предприятия обрабатывающей отрасли – значит, есть проекты.

ЧТО ДЕЛАТЬ, И ЧЕМ ПОМОЖЕТ СБЕРБАНК?

Чтобы быстрее перейти к рациональной модели поведения, оживить экономику и добиться реального влияния на ситуацию, по мнению Натальи Волощенко, необходимо:

1. инвестировать в производство товаров и услуг;
2. развивать высокотехнологичные отрасли;
3. повышать производительность труда;
4. принимать меры для улучшения демографической ситуации.

Отвечая на вопросы участников SBERTALKS 2.0, Наталья Волощенко озвучила позицию Сбербанка в отношении финансовой поддержки малого и среднего бизнеса Приангарья. Она отметила, что в регионе стабильно растет спрос на жилье, и Сбербанк готов кредитовать застройщиков. В отношении торговых центров позиция жестче: по мнению банка, в некоторых регионах очевиден их переизбыток. На вопрос о том, возможно ли кредитование проектов по строительству развлекательно-торговых центров в отдаленных районах города, Наталья Волощенко высказала мнение, что строить такие центры целесообразно только тогда, когда можно гарантировать их наполняемость, а до этого времени еще далеко, так как некоторые уже запущенные ТРЦ в центральных районах пока еще не вышли на плановый уровень загрузки.

Сейчас действуют проекты по финансированию предприятий сельского хозяйства, по строительству фармацевтических предприятий, и эти проекты тоже поддерживаются банком. При поддержке банка разрабатываются новые участки для добычи полезных ископаемых.

Обобщая сказанное, Наталья Волощенко подчеркнула: «Экономика как наука постоянно развивается. Одна из базовых экономических теорий – теория ожиданий – претерпевает изменения. На смену адаптивным ожиданиям, когда все участники рынка опираются только на прошлый опыт, приходят ожидания рациональные, а вместе с ними и действия, построенные на основе всей имеющейся информации и прогнозов. Пришло время для активного влияния на рынок».

МНЕНИЯ О SBERTALKS 2.0

Павел Ступко, компания «Промышленные продажи»: «Одна из составляющих успеха в бизнесе – объем коммуникаций с внешней средой. Благодаря таким мероприятиям мы получаем возможность пообщаться с большим количеством потенциальных партнеров».

Ирина Голобородько, компания «Этажи»: «Мероприятие очень полезное, обмен контактами, много новой и полезной информации».

Дмитрий Салко, агентство Diagrun Digital: «Много полезных знаний, истории успеха известных предпринимателей, это очень интересно».

Петр Хребтов, ООО «Гелиополь»: «Интересные люди, интересный семинар, интересные экономические данные – это очень важно сейчас».

Будущее покажет, насколько верны ваши сегодняшние решения

Одним из гостей SBERTALKS 2.0 был Вячеслав Заяц основатель первой и крупнейшей в Иркутской области региональной сети розничных магазинов «Слата». Он поделился со слушателями воспоминаниями и рассказал, как рождался бизнес, насчитывающий сегодня 160 торговых точек в нескольких городах области.

ВСЁ НАЧАЛОСЬ С ЖЕЛАНИЯ...

... поступить в престижную физико-математическую школу. Это было непросто: 14-летнему парню из небольшого поселка в Херсонской области нужно было доказать, что он лучший из лучших. Обойдя в конкурсе самых способных ребят и став учеником этой школы, Вячеслав быстро понял, что для успеха мало способностей, и нужен упорный труд. Тогда и начались первые в его жизни настоящие испытания.

«Отсев из школы был серьезный, до окончания доходили 60 % поступивших. Не получая хороших оценок, я хотел уйти из школы, и преподаватели не возражали. Но в определенный момент что-то сработало, я решил напрячься, и следующие полтора года жил в режиме «учеба-еда-сон». Спал не более шести часов в сутки. И постепенно ситуация начала меняться. В итоге я забыл, что такое четверки».

ТАМ, ГДЕ КОМАРЫ «СЪЕДАЮТ ТРАКТОР»

И вот школа позади, пришло время выбирать ВУЗ. Вячеслав решил поступить в военно-инженерный институт имени Можайского в Ленинграде. Это был один из самых сильных технических ВУЗов в стране. Он формировал Главное Управление Космических Средств. Выпускники этого института могли быть уверены в будущем. Но прямая, казалось бы, дорога оказалась не столь уж прямой.

– «Заяц, тебя отправят туда, где комары за день трактор съедают!» – пообещал не во всём прилежному курсанту начальник курса, и распределительная комиссия сделала всё, чтобы сдержать это обещание. Из двадцати семи выпускников нашей группы только пять не попали в Москву и Московскую область, и Вячеслав был в их числе. Назначение в село Оёк Иркутской области в 1989 г. не могло обрадовать молодого офицера, мечтавшего о яркой военной карьере и перспективной работе. Мог ли он тогда предположить, что с этим краем будут связаны его жизнь и достижения?

Служба в армии длилась три года. Это были непростые времена: страна менялась, а вместе с ней и армия. Довольно быстро Вячеслав понял, что будущее военного не для него.

«Уволился было непросто. Отправлял рапорты, но реакции не было. Однажды мне предложили перевод в Одессу, но я отказался. К тому времени я точно знал, чего хочу и добился увольнения – но уже по статье служебного несоответствия. Они не хотели уволить меня как хорошего офицера – пришлось увольнять как плохого. Я переехал в Иркутск. Сейчас мне кажется, что это мой родной город – я провел здесь больше времени, чем в своих родных местах – но в тот момент никого не знал. Было непросто».

МЫ... ПИХАЛИСЬ ЛОКТЬЯМИ С ЦЫГАНАМИ НА БАРАХОЛКЕ

Сняв погоны, Вячеслав занялся самым прибыльным тогда делом – торговлей. Всё новое рождается в муках, и новый бизнес в стране неразвитого капитализма – не исключение.

«Мы, как и многие, начали летать в Москву, в Лужники – на вещевой рынок. Облюбовали место на барахолке в Рабочем, пихались локтями с цыганами... Чтобы не потерять место, мы каждые выходные вставали очень рано и работали целый день. Я сам простоял на барахолке 8 месяцев. Потом мы завели сеть из семидесяти продавцов, и я день и ночь развозил товар. Многие тогда попадали в криминальные истории. Когда идешь с



Фото А. Федорова

сумкой за плечом, а в сумке деньги, всякое может случиться. Я до сих пор помню вес купюр. Слава Богу, голова цела. Тогда мы и занялись сигаретами. И снова, как в школьные годы, спать приходилось совсем мало. В 93-м г. был период, когда я каждую неделю летал в Москву, возвращался к выходным, продавал товар и снова улетал. От усталости на мне «сгорали ботинки», а джинсы было проще новые купить, чем постирать старые – не было времени».

АВАРИЯ ЗАСТАВИЛА МЕНЯ ЗАДУМАТЬСЯ

Известно: тому, кто не находит времени для отдыха, придется найти его для лечения. Жизнь заставила притормозить, подумать и пересмотреть стратегию ведения дел.

«Усталость довела меня до того, что я уснул за рулем на плотине ГЭС и попал в аварию. Благо, «Скорая» проезжала мимо. За полгода мне сделали пять операций, реабилитация заняла девять месяцев. Это заставило задуматься о том, что бизнес в одиночку не делают – должна быть команда. В 1996-м г. мы зарегистрировали ООО «Слата»».

ИСПОЛЬЗОВАТЬ СИТУАЦИЮ ПО МАКСИМУМУ

Стечение удачных обстоятельств само по себе немного стоит. Надо уметь правильно этими обстоятельствами воспользоваться.

«Толчком для развития компании стал в 2001 г. уход из табачного бизнеса нашего основного конкурента – «Байкал-Табак». Нужно было не упустить эту долю рынка, но оборотных средств не хватало, и мы первый раз пошли в банк. Мы хотели оставить за собой как можно больше территории, чтоб потом не воевать за клиентов. Это был первый пример монополизации рынка. Каждый собственник мечтает создать монополию, но она опасна, потому что приход даже среднего игрока может все разрушить. Мы старались использовать ситуацию по максимуму. «Байкал-Табак», уходя с рынка, позволил дочерним структурам выкупиться по определенной схеме, и это дало нам сильный финансовый толчок. В тот период нам удалось

поднять прибыль в два раза и направить средства на другой бизнес. Это и была розничная сеть. В конце 2002 г. мы открыли первый магазин «Слата».

МЫ НАШЛИ ФОРМАТ ДЛЯ ЭКСПАНСИИ

Шаг за шагом Вячеслав и его команда двигались к цели, и этот путь продолжается. «Мы сразу нацелились на открытие сети, но к 2007 г. было открыто только 7 - 8 магазинов. Мы понимали, что этого мало, но расти быстрее боялись. В 2007-м г. приняли решение ускориться, вошли в стройки, в покупки, но кризис 2008 г. подкорректировал наши планы. И мы реализовали этот этап пути не за 1,5 - 2 года, а за 3 - 4. Интенсивно наращивая присутствие магазинов в городе в 2011 - 2013 гг., мы понимали, что в формате супермаркетов долго расти не сможем: город насыщается, много новых объектов не откроешь. К тому времени мы уже собрали крепкую команду управленцев из разных городов и даже стран, проанализировали возможности городов области и приняли решение о подходящем формате для экспансии. Так появился дискаунтер «Хлеб-соль». Ему меньше трех лет, но уже в январе - феврале 2018 г. мы планируем открыть сотую точку этого формата».

В начале 2015 г. в сети «Слата» было 50 магазинов, в августе 2016 – 100, сейчас – 160. К концу года планируем, что будет открыто 179 магазинов».

ВЯЧЕСЛАВ ЗАЯЦ ДЕЛИТСЯ ОПЫТОМ

Есть ли универсальные правила для достижения успеха, или у каждого они свои? И что это вообще такое – успех? Выступая в качестве почетного гостя на SBERTALKS 2.0, создатель розничной сети «Слата» сформулировал правила, верность которых доказана многолетней и успешной практикой.

Об успехе

Успех – результат усилий, предпринятых 3, 5, 10 лет назад. Будущее покажет, насколько верны ваши сегодняшние решения. Об эффективности компании нужно заранее и постоянно заботить-

ся, и тогда, если вы приложите массу усилий, будете много работать, трезво думать, вы можете достичь успеха.

Об управлении

Управляя компанией, вы должны определить себя со своими установками, жизненным кредо, ценностями. Вы будете транслировать коллективу то, что заложено в вас. Если вы будете транслировать одно, а говорить другое – обман долго не продлится.

О честности

Нужно быть честным. Честность может не дать выгоду сразу, но со временем заработает вам репутацию, а репутация будет работать на вас. Важна и честность с самим собой: вы можете сколько угодно любить ваш продукт, но нужно быть честным с собой, чтобы понять – нужен ли он другим.

О решениях

То, что нравится вам, может не подходить бизнесу. У нас есть лозунг: «Демократия при принятии решений, авторитаризм при выполнении». При принятии решений не должно быть одного «самого умного». Любой может ошибиться. У самого опытного менеджера порой сбивается прицел. Серьезную проблему надо обсуждать всесторонне, особенно если она касается разных отделов. Вовлечение подчиненных в принятие решения формирует у них солидарность и ответственность за результат. Успешной будет та компания, в которой сбалансированы системы принятия решений и власти.

О делегировании

У собственника может быть множество задач и надо ранжировать их по степени важности и срочности. Топ-менеджмент чаще находится в квадрате «важно-срочно», но, чтобы построить компанию, способную жить долго, внимание собственника должно быть в квадрате «важно-несрочно». Да, перестраиваться тяжело – трудно делегировать и доверять. Но нужно себя ломать и думать о будущем.

О фокусе на потребителя

Бизнес должен зарабатывать. Но фокусироваться нужно не только на прибыли, а на том, востребована ли данная услуга в данном месте по данной цене.

Иркутская Нефтяная Компания: Развивать культуру управления рисками

12-14 октября в Иркутске состоялся первый Байкальский Практический Риск-Форум. Организатором форума стала Иркутская Нефтяная Компания. Мероприятие объединило крупнейших экспертов страны в области корпоративного риск-менеджмента.



Фото А. Федорова

Форум открыл Председатель Совета Директоров ИНК Николай Буйнов. В приветственном слове он выразил надежду, что форум станет традиционным и принесёт участникам максимум пользы.

Прогнозирование, анализ и управление рисками – неотъемлемая часть менеджмента в любом бизнесе. В предприятиях производственной сферы этот фактор особенно весом.

Подчеркивая значимость эффективного риск-менеджмента, генеральный директор ИНК Марины Седых сказала: «Иркутская нефтяная компания работает в непростых условиях Восточной Сибири. Как у любого бизнеса, у нас есть свои вызовы и опасности, но мы, к тому же, работаем с опасным производством. Миссия ИНК – устойчивое развитие региона. Мы бережно относимся к здоровью людей и уни-

кальной природе нашего края. Проблема рисков в нашей работе есть, и мы хотим развивать культуру определения рисков и управления ими». При разработке программ и выборе тем организаторы максимально сфокусировались на прикладных аспектах. Как подчеркнул заместитель генерального директора по повышению эффективности ИНК Александр Дорошенко, конференции в области управления рисками достаточно традиционны, но ориентированных на практику среди них немного. «Мы надеемся, что наше мероприятие восполнит этот пробел, – сказал он. – ИНК, как любая прогрессивная компания, ставит себе целью интегрировать риск-менеджмент в процессы планирования и принятия решений на всех корпоративных уровнях и на всех направлениях деятельности компании. Развитие риск-культуры

– важный корпоративный индикатор. Необходимо обучение, обмен опытом и научными практиками, и я надеюсь, что наш форум позволит достичь этих целей».

Среди спикеров форума были представители таких компаний, как «Сибур», НЛМК, ММК, ЧТПЗ, DuPont, Deloitte, KPMG, Ernst & Young, ЭИСИ, Tactise, MARSH, EXELUM, Volga Group, «Атомэнергомаш», «Ассонетф», МОЭСК, ДТЭК, ЭКОЛАБ, ПМСОФТ, «Иркутский авиационный завод», «Объединенная двигателестроительная корпорация», «КИВИ», R-Vision, «Русский Регистр», «Зарубежнефть», «Самрук-Казына», «Аэрофлот».

В тематике круглых столов, мастер-классов и практических кейсов нашли отражение все аспекты современного риск-менеджмента.

Первый информационный блок был посвящен результатам анализа текущего положения дел в области риск-менеджмента. Анализ показал, что далеко не во всех российских предприятиях нефинансового сектора система управления настроена и работает должным образом. По уровню зрелости управления рисками лидирует металлургическая отрасль.

Как отметила Наталья Капризина, партнер компании Deloitte, «В металлургической отрасли уровень зрелости выше. Другие отрасли оценили себя на более низком уровне. На это влияют объективные факторы. Большинство металлургических компаний в России – компании публичные. Они котируются на биржах в России или за рубежом и должны соответствовать биржевым требованиям, в т. ч. и требованиям к практикам по управлению рисками. Чем сложнее производственный цикл в компании, тем больше там задумываются о рисках. В целом, чем больше продукция «заточена» под конкретного покупателя, тем выше уровень осознанности руководства в отношении того, что рисками надо управлять».

Представители компаний реального сектора поделились своим видением риск-культуры.

Владимир Креницкий, директор по внутреннему аудиту компании «Сибур», подчеркнул: «Риск-культура, в практическом плане – это готовность и возможность менеджера каждого уровня компании совершенствовать свой процесс и постоянно увеличивать компетенции. Каждый менеджер должен знать и уметь аргументированно ответить, какие риски и какие возможности он использовал для того, чтобы принять конкретное решение... Риски – это не только негатив, это некая 'гремучая смесь' возможностей и негатива, которая должна сбалансированно лечь и в бизнес-план, и в последующее его практическое исполнение».

Сергей Саламатов, руководитель направления НЛМК, говоря о значимости интеграции риск-менеджмента в систему управления, заметил: «Многие компании оценивают риски для того, чтобы просто оценить и получить какую-то цифру. Например, у нас есть риск, он у нас «лежит», а что с ним делать и для чего его оценивали – непонятно. Описать и оценить риск – значит выявить связи и зависимости, понять, как риск влияет на такую-то цель. Тогда становится понятно и как им управлять, и потенциальные издержки, и какие нужны резервы. Это важно».

Именно поэтому были так ценны представленные в программе форума кейсы по развитию культуры управления рисками и различным прикладным аспектам; по сути, вся представленная практическая информация может служить основой для решения системных проблем риск-менеджмента в российском бизнесе.

Сохраняя фокус на практической пользе, участники форума много внимания уделили управлению всеми основными группами рисков: операционными, производственными, рисками бизнес-процессов, киберрисками. Спикеры представили презентации с глубоким анализом ситуации и решениями по многочисленным конкретным проблемам.

Живой интерес участников форума вызвал разговор о регуляторных рисках, создаваемых контролирующими органами и законодательством. Страхование и бюджетирование рисков стали темой для отдельного информационного блока, в основу которого тоже легли четкие алгоритмы и полезные кейсы. Полезными были и данные о современных международных стандартах в области риск-менеджмента.

Гости форума единодушно отметили чрезвычайно высокую полезность мероприятия и высочайший уровень его организации.

Татьяна Микова,
Газета Дело

Владимир Креницкий: Мы собрали всех за круглым столом

О работе кросс-функциональных групп, служащих эффективным средством повышения эффективности риск-менеджмента, участникам форума рассказал Владимир Креницкий, директор по внутреннему аудиту компании «Сибур».



– На мой взгляд, риск-культура в практическом плане – это готовность менеджеров компании на всех уровнях сделать прозрачным процесс принятия решений. Каждый менеджер должен продумать и зафиксировать «все» риски и возможности, а также быть готовым аргументировать, почему было принято данное решение.

Одним из наиболее эффективных инструментов и, в том числе, элементов риск-культуры при выявлении и оценке рисков с точки зрения их полноты и качества является кросс-функциональное обсуждение, если его правильно и грамотно наладить. Однако, как правило, во многих компаниях (и «Сибур» не исключение) кросс-функциональные обсуждения и принятие решений находятся не на должном уровне. Во-первых, людям зачастую трудно вырваться из их привычного функционала и подняться над ним, а во-вторых, нередко каждая функция мнит себя «и так знающей, что у других спрашивать».

В компании «Сибур» топ-руководством уже относительно давно был запущен и серьезно поддерживается процесс развития кросс-функциональности. Системно соз-

даются рабочие группы из разных функционалов для улучшения и оптимизации конкретных бизнес-процессов. При выездных сессиях функций обязательна функция, организующая данную сессию. Она должна пригласить своих коллег из других функций. Кроме того, директорам функций планируется ввести KPI по клиентоориентированности – индекс лояльности.

Когда возникает группа людей, а тем более кросс-функциональных сотрудников, всегда встает вопрос управления работой этой группы, ее модерирования. Нужно уметь поставить правильные вопросы, подтолкнуть оппонировавшие звенья поспорить и подискутировать друг с другом, выровнять позиции и прийти к единому мнению. Возникает реально интересное результативное взаимодействие.

Подразделение по рискам можно назвать «пусконаладчиком» и модератором развития, совершенствования процессов, рассматриваемых к изменению в группе. В нашей компании мы нередко занимаем роль модератора в некоторых кросс-функциональных темах.

Одной из таких тем является регулярно проводимые кросс-функциональные риск-

сессии, где мы являемся модератором и консолидирующим звеном по выявлению и оценке ключевых рисков, влияющих на показатели компании в рамках годового планирования. Выявить полно, достоверно и качественно ключевые риски мы, как подразделение по риск-менеджменту, не можем (это понятно: ни соответствующих глубоких компетенций и опыта в различных областях, ни ресурсов у нас нет, это реальная задача спецов в своих областях), но можем и должны собрать все необходимые функции за одним столом и организовать сбор и оценку ключевых угроз и возможностей.

Мы собираем уже второй год все необходимые функции компании, а также производственные площадки, усаживаем их за круглым столом и предлагаем поработать вместе, сообща. Если раньше мы – рисковики индивидуально общались с топ-менеджерами и порознь собирали информацию о рисках, пытаясь ее «однобоко» обработать и консолидировать (картинка точно была не объективной), то сейчас перешли вот к такой теме кросс-функционала. Отлично и замечательно получается!

Александр Дорошенко: Мы провели перезагрузку управления рисками



О том, как совершенствуется система управления рисками в Иркутской Нефтяной Компании, нам рассказал заместитель генерального директора по повышению эффективности Александр Дорошенко.

Что представляет собой система управления рисками в ИНК?

– В нашей компании разработана и реализуется стратегия развития Интегрированной системы управления рисками (ИСУР). Её цель – сделать нашу операционную деятельность более эффективной и устойчивой. В этом году у нас произошла качественная трансформация, перезагрузка этой системы, введено несколько новых элементов.

Во-первых, у нас пересмотрена политика в области управления рисками, утвержденная Советом директоров компании. Политика дает нам ориентиры, показывает, как мы должны действовать в этой области, принимать решения и развиваться. Чтобы интегрировать эту политику в жизнь, нами был разработан детальный, пошаговый план внедрения интегрированной системы управления рисками. Во-вторых, создан высший орган управления, который называется «Комитет по рискам», под председательством Генерального директора.

Каковы детали этого плана?

– План общего характера составлен на три года, из них один – ближайший, максимально детализирован. Там расписаны все мероприятия, все действия участников системы управления рисками на ближайший год. Мы изменили подход. Если раньше за внедрение этой системы отвечал соответствующий отдел, то теперь внедрять систему будут владельцы рисков и те, кто непосредственно с ними сталкивается.

Мы обсудили политику и общий план внедрения системы с каждым из направлений и выработали для каждого индивидуальный, внутренний план. Контролирует работу по внедрению плана и отвечает за результат уже непосредственно топ-менеджмент направлений.

Формат работы Комитета по управлению рисками был пересмотрен. Мы собираемся раз в 3 месяца, смотрим на результаты по каждому из направлений деятельности Компании в области развития ИСУР, анализируем их, а также обсуждаем различные факторы, влияющие на качество результатов. Смотрим, от чего можно или нужно отказаться, а что, наоборот, ввести.

Уже выделены какие-либо риски?

– Да, в этом году, мы выбрали 16 рисков топ-уровня. На наш взгляд, именно эти риски особенно угрожают достижению целей компании и выполнению производственных задач. Это риски из различных областей: производственные, риски в области охраны труда, риски в области капитального строительства. Каждый из них идентифицирован и оценен. По каждому разработан план по управлению предпосылками, а также ситуацией, если риск реализуется.

Мы планируем каждый год пересматривать этот список. Цель управления рисками – не просто знать риски и управлять ими, а делать их наименее вероятными и минимизировать их последствия.

Если качественно управлять риском, он со временем станет менее значимым. Мы сможем вывести его из этого списка и внести более актуальный, исходя из стратегических целей компании.

Иван Барсола: Мониторинг выбросов: открытый вопрос



Система управления экологическими рисками – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей риск-менеджмента в современной России. Этому способствуют и требования международных институтов, и законодательство РФ в сфере охраны окружающей среды. Подробнее о перспективах и выгодах управления экологическими рисками газете «Дело» рассказал Иван Барсола, директор группы по оказанию услуг в области корпоративного управления и устойчивого развития КПМГ.

Насколько актуальна сегодня тема управления экологическими рисками в России? Какие отрасли понимают ее значение и работают в этом направлении?

– Актуальность этой темы безусловна. Сейчас все больше компаний начинают приходить к пониманию того, что своевременное и комплексное выявление проблем в сфере охраны окружающей среды не только позволяет компаниям эффективно управлять рисками, но и способствует увеличению капитализации и дает дополнительные гарантии возврата инвестиций. Это самый правильный подход. Грядут новые большие изменения, которые заденут, в первую очередь, крупные производственные компании. Это касается вопросов энергоэффективности, вопросов получения экологических разрешений, внедрения наилучших доступных технологий (НДТ) и многих других.

Лидерами внедрения экологического риск-менеджмента являются нефтяная и горнорудная отрасли, металлургия. Дальше энергетики, химии и другие.

Насколько велика доля непредсказуемого при менеджменте экологических рисков?

– Очень велика. Примером может служить постоянно меняющееся законодательство. И здесь важно решение менеджмента предприятия о том, какую позицию занять по отношению к этим изменениям. Взять вопрос выбросов парниковых газов. Уже сейчас все крупные компании начинают отчитываться по количеству их выбросов. Понятно, что далее должны последовать установка регулятора по максимальным объемам выбросов и требования по их снижению. Мы своим клиентам рекомендуем занять проактивную позицию, посчитать самим, сколько у них этих выбросов, прикинуть, что с ними делать. И тогда можно даже с законодателем договариваться, то есть активно участвовать в управлении этим риском.

Есть ли подвижки в страховании экологических рисков?

– Некий пробел с точки зрения страхования еще остается. Его сейчас пытаются каким-то образом решить. Вопросы все те же – как оценить риск, кто за него будет отвечать, как это подтвердить...

Экологическая информация – одна из самых закрытых корпоративных тем. Стоит ли ждать изменений в этой сфере?

– Вопрос раскрытия экологической информации компаниями стоит очень остро. В ближайшее время обязательным станет постоянный мониторинг выбросов. Это та информация, которая будет собираться и кому-то передаваться. Но вопросы пока остаются открытыми – что это будут за данные, кому они будут предоставляться – только надзорным органам или всему обществу. Здесь, наверное, должен быть какой-то запрос у населения. А оно должно быть в свою очередь подготовленным. В том числе и с помощью СМИ.

Хеджирование как инструмент защиты от рисков



У ИНК есть многолетний опыт товарного хеджирования. Добыча углеводородного сырья в компании с 2012 по 2017 гг. выросла почти в 4 раза с 2 279 тыс. тонн в 2012г. до 8 515 тыс. тонн в 2017-м. Цена на нефть при этом снижалась. Максимальная цена нефти марки Brent ICE зафиксирована в марте 2012 г. – 126 долларов за баррель, минимальная – в январе 2016 г. – 27 долларов за баррель. В этих условиях, по мнению заместителя генерального директора по экономике и финансам ООО «ИНК» Якова Гинзбурга, хеджирование является одним из инструментов, которые могут смягчить ситуацию. ИНК использует классическую стратегию защиты – применение опционов Пут (азиатский стиль).

Для выбора стратегии хеджирования на 2017 г. были определены 9 макросценариев бизнес-плана и 15 возможных инструментов хеджирования. В итоге по критериям стоимости инструментов и степени их влияния на годовой бюджет при разных макроэкономических сценариях выбрана стратегия на 2017 г.

С 2012 г. компания застраховала более 13 млн. баррелей нефти, было совершено более 200 сделок. В компании создан коллегияльный орган по товарному хеджированию. «Влиять на цены на нефть невозможно, но товарное хеджирование позволяет снизить риски», – считает Яков Гинзбург.

На производстве существует значительное количество рисков, и их реализация может стоить компании десятки и сотни миллиардов рублей, отметила начальник отдела оценки рисков ООО «ИНК» Алена Володина. На протяжении многих лет в ИНК действует корпоративная программа страхования, а в последние несколько лет она была значительно модернизирована, выстроен процесс по выбору оптимального для компании страхового покрытия. В 2016 г. проведена работа по оптимизации основного договора – комплексного договора страхования энергетических рисков. Специалисты провели 10 риск-сессий, проанализировали 3 тысячи объектов, рассчитали 161 вариант страхования. «По результатам проведенной работы разработан механизм по выбору объектов для страхования в рамках комплексного договора с точки зрения прикладного характера применения договора и оценки рисков», – сообщила Алена Володина.

ИНК уже приступила к страховому покрытию своего газового проекта. И это, как отмечали участники круглого стола, разумный шаг.

Игра с «черными лебедями»

Серьезная и насыщенная программа I Байкальского Риск-Форума, организованного ИНК, закончилась деловой игрой, в которой приняли участие гости и организаторы мероприятия. Игроки объединились в несколько команд. Каждая команда представляла собой воображаемую компанию со своей оргструктурой, определенным положением на рынке и заданными финансовыми условиями. Роли в компаниях распределялись жребием.

«Компаниям» было предложено на выбор одно из четырех направлений (нефтедобывающая отрасль, энергетика, инвестиционный бизнес и телекоммуникации).

По условиям игры командам было дано четыре кейса с подробным описанием текущей ситуации и альтернативных решений, причем почти каждое решение предполагало определенные затраты и либо прибыль, либо убытки в будущем. Все как в реальной практике. Игрокам необходимо было, обозначив и проанализировав максимальное

количество рисков, выбрать правильное решение, а также описать все риски в специальном реестре.

Страсти кипели нешуточные; каждое решение могло принести как выгоду в виде дополнительных баллов, так и ощутимый урон. Не заставили себя ждать и «черные лебеди», осложнившие всем без исключения командам условия игры и изрядно сократив их количество баллов.

Жюри оценивало не только финальный баланс команды, но и полноту заполнения реестра рисков.

В финал, как водится, вышли три команды, набравшие максимальное количество баллов, но удовольствие и драйв получили все без исключения игроки.

Игра – дело серьезное. Где еще можно в такой эффективной и веселой форме проверить свои способности взвешивать, просчитывать ходы, отстаивать собственное решение и прислушиваться к чужим мнениям, разделять ответственность и делать выводы на будущее? Вот она, настоящая риск-культура в действии!



Сбербанк снизил процентные ставки по потребительским кредитам

С 16 октября Сбербанк снизил процентные ставки и упростил условия по потребительским кредитам. Снижение составило 1 п. п. по продукту «Потребительский кредит без обеспечения» и 0,4 - 1,4 п. п. по продукту «Потребительский кредит на рефинансирование кредитов». Теперь минимальная ставка «Потребительского кредита под поручительство физических лиц» и «Потребительскому кредиту без обеспечения» одинакова, составляет 12,9 % и больше не зависит от срока кредитования.



Ставка по продукту «Потребительский кредит на рефинансирование кредитов» является фиксированной и составляет 13,5 % годовых.

«В период с 1 августа по 15 октября включительно Сбербанк проводил ценовую акцию по потребительским кредитам. Мы увидели значительный интерес к этому предложению, поэтому приняли решение улучшить условия для всех наших клиентов. Особенно значительные результаты в период действия акции показал август, где было выдано свыше 93 млрд. рублей, что на 15 % больше, чем месяцем ранее и является рекордным за последние 3 года, – отметил и. о. директора дивизиона «Занять и сберегать» Максим Степочкин. – Вместе со

снижением ставок мы также упростили условия, установив единую минимальную ставку вне зависимости от суммы и срока кредита, а также наличия обеспечения. Теперь нашим клиентам станет еще удобнее ориентироваться в условиях кредитования».

В Сбербанке отсутствуют какие-либо комиссии по кредиту, а требование к страхованию жизни, которое является добровольным, не влияет на размер процентной ставки по кредитному договору.

Генеральная лицензия Банка

России на осуществление банковских операций 1481 от 11.08.2015.

Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

С 1 мая Сбербанк снижает процентные ставки по всей линейке потребительских кредитов и запускает промо-акцию с дополнительным дисконтом.

Снижение ставок составляет до 4 п. п. от действующих на текущий момент ставок. Минимальная ставка по «Потребительскому кредиту под поручительство физических лиц» теперь составляет 12,9 % годовых, по «Потребительскому кредиту без обеспечения» – 13,9 % годовых в рублях.

В России будет создана концепция первых 50 «умных» городов

На международной конференции «Открытые инновации» подписан Меморандум о создании Национального консорциума развития и внедрения цифровых технологий в сфере городского управления.

Подписи под документом поставили заместитель министра Минкомсвязи России Сергей Калугин, президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский, первый заместитель гендиректора «Росатома» по развитию и международному бизнесу Кирилл Комаров, ректор Университета ИТМО Владимир Васильев и заместитель декана экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова Сергей Трухачев.

Одна из ключевых задач консорциума – создание и реализация концепции «Умные города России», которая будет предполагать конкретные меры и целевые показатели по цифровизации отраслей городского хозяйства. До конца 2017 года планируется определить «пилотные» территории и разработать «дорожную» карту, включающую, в том числе, мероприятия по применению цифровых платформ управления «умными» городами, проекты по внедрению беспилотного транспорта, повышение прозрачности и эффективности ЖКХ, созданию в городах благоприятных условий для развития высокотехнологичных компаний и проектов и другие инициативы.

«Концепция будет предполагать опережающее развитие 50 городов нашей страны, которые станут «точками» концентрации основного капитала цифровой экономики – высококвалифицированных специалистов. Решение такой амбициозной задачи требует объединения усилий и компетенций организаций-лидеров в рамках стратегического Консорциума, который станет центром компетенций по созданию «умных» городов и реализации соответствующих инновационных проектов в интересах почти 50 млн жителей нашей страны», – рассказал президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский. – «Ростелеком» всегда уделял особое внимание внедрению цифровых сервисов в городское управление. За

это время нам удалось накопить соответствующие знания и индустриальные компетенции, и мы точно знаем, как цифровые технологии могут изменить жизнь жителей городов к лучшему».

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 12,5 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 9,4 млн домохозяйств, из которых свыше 4,4 млн смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».

«Ростелеком» является безусловным лидером рынка телекоммуникационных услуг для российских органов государственной власти и корпоративных пользователей всех уровней.

Компания – признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг.

Стабильное финансовое положение Компании подтверждается кредитными рейтингами: агентства Fitch Ratings на уровне «BBB-», агентства Standard&Poors на уровне «BB+», а также агентства АКРА на уровне «AA(RU)».



Ростелеком

Выгодное вложение: покупка коммерческой недвижимости от ООО «Гранд-Строй» со скидкой до 20 %*

Ставки по вкладам и депозитам с каждым годом все ниже и ниже... Куда же вложить свои драгоценные сбережения, чтобы они не просто работали, а приносили реальный доход и стали долгосрочной ликвидной инвестицией?



Только с 1 по 30 ноября 2017 г. строительная компания ООО «Гранд-Строй» объявляет время ВЫГОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ! Успейте купить готовые коммерческие помещения в разных районах города со скидкой до 20 %!

Последние помещения площадью от 65 до 590 кв. м остались у строительной компании ООО «Гранд-Строй» в таких шумевших проектах, как «Микрорайон «СОЮЗ», «Современник» и ЖК «Изумруд». На ваш выбор ООО «Гранд-Строй» предлагает как помещения с арендаторами, приносящие доход от 11 % годовых** от стоимости приобретенного офиса, который со временем будет только расти в цене, так и помещения без арендаторов для размещения вашего бизнеса.

Коммерческие помещения от ООО «Гранд-Строй» – это всегда престижные районы города, в которых необходима и высоко ценится инфра-

структура; известные улицы – развитые транспортные артерии города и близость остановочных пунктов, обеспечивающие большой поток «экономически активных» потенциальных клиентов как в самих жилых комплексах, так и в их окружении; удобное месторасположение и паркинг, создающие дополнительный комфорт для клиентов.

Акция «Время ВЫГОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ» – это настоящий предновогодний подарок от ООО «Гранд-Строй» на последние готовые помещения. И вряд ли вы найдете более выгодное предложение!

* Предложение ограничено, подробности и условия акции уточняйте в отделе продаж ООО «Гранд-Строй» по адресу: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 6 этаж и по телефонам: 8 (3952) 55-15-15; 65-05-20.

** Доходы от рентного бизнеса в прошлом периоде не определяют доходы в будущем. Не является финансовой услугой.

Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru.

Компания «Финам»: Дивидендов хватит всем!

8 ноября в Иркутске состоится семинар, полезный всем, кто заинтересован в получении дополнительного дохода на фондовом рынке. Организатор мероприятия – Представитель Инвестиционной компании компании «Финам» в г. Иркутск*.

Специальный гость мероприятия – Лариса Морозова, эксперт в вопросах фондового рынка и успешный частный инвестор.

Темой семинара станут способы заработка на дивидендных акциях. Возможности для этого появляются вновь и вновь, и в целом российский фондовый рынок остается в плане роста дивидендных выплат весьма перспективным.

В основе дивидендного механизма лежит желание владельцев компаний (мажоритарных акционеров) получать денежные средства в виде дивидендов от подконтрольных компаний.

Обычные частные инвесторы – миноритарные акционеры (размер пакета акций которых не позволяет им напрямую участвовать в управлении компанией) – тоже могут заработать на этом и значительно повысить результат от операций на фондовом рынке.

Такие возможности появляются регулярно, поскольку финансовая ситуация у мажоритарных акционеров постоянно меняется, и иногда выплата повышенных дивидендов для них является лучшим решением.

Чтобы частному инвестору воспользоваться этими возможностями, нужно уметь ждать и следить за предложениями на рынке. Сама информация, прямая и косвенная, доступна любому желающему. Необходимо лишь уделять время ее поиску и анализу.

Стоит помнить также о том, что купить дивидендные акции можно на индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и получить дополнительный доход за счет налогового вычета.

На семинаре будут раскрыты

вопросы, знание которых нужно тем, кто предполагает зарабатывать на дивидендах:

- что такое дивиденды и дивидендный доход;
- существующие виды дивидендной доходности;
- выгоды инвестирования в дивидендные акции;
- дивидендный механизм российского фондового рынка;
- как получить дивидендный доход (пошаговый алгоритм);
- график дивидендного трейдинга;
- дивидендный гэп.

Сотрудники компании «Финам» готовы проконсультировать по этим и другим вопросам, подсказать неочевидные способы заработка.

Приходите, будет интересно!

Мероприятие состоится 8 ноября 2017 г. в 19-00 по адресу: ул. Карла Либкнехта, 58 (бизнес-отель «Дельта»). Запись по тел. 28-08-58

* Представитель АО ИК «Финам» в г. Иркутск – ОАО «Финам – Иркутск»



Уникальное оборудование появилось в иркутской детской больнице благодаря поддержке ИНК

В Ивано-Матренинской городской детской клинической больнице ввели в эксплуатацию цифровой операционный комплекс нового поколения «OR1», который предназначен для выполнения эндохирургических операций новорожденным и младенцам.



место хирургов дает уникальную возможность управлять множеством функций, используя сенсорный экран или голосовые команды. Кроме того, во время операции у врача есть возможность менять яркость и тон освещения, настраивать видеоизображение высокой четкости (Full HD) на мониторах для лучшей видимости и обзора, регулировать положение пациента на столе. Современные технологии, использованные в «OR1», позволяют проводить хирургические

вмешательства с минимальной кровопотерей, максимальной эффективностью, существенно сокращая время проведения операции. Благодаря комплексу, операции выполняются без разрезов, что позволяет избежать косметической деформации и значительно сократить послеоперационный период. С помощью специальных камер можно многократно увеличивать объекты, истинный размер которых порой измеряется в миллиметрах.

«Рядом с нами живут и работают очень талантливые уникальные люди, которые помогают нашим детям и внукам – это наши врачи. И для нас большая честь помогать таким людям», – сказал Николай Буйнов.

Иркутский центр хирургии новорожденных является одним из самых передовых в России, а хирург Юрий Козлов входит в число лучших детских хирургов мира. Новое поколение эндохирургического оборудования позволит иркутским врачам более эффективно выполнять самые сложные хирургические операции.

Стоимость немецкого оборудования и его монтажа составила 42 млн рублей, средства выделила Иркутская нефтяная компания (ИНК). 12 октября состоялась презентация комплекса, в которой участвовали министр здравоохранения Иркутской области Олег Ярошенко, главный врач больницы Владимир Новожилов и председатель совета директоров ИНК Николай Буйнов.

«Это первый подобный комплекс в Российской Федерации. Это и 3D-изображение, и компиляция с существующим оборудованием для создания виртуальных пространств, то есть это новые возможности в детской хирургии», – отметил Владимир Новожилов.

Участники большого проекта увидели, как работает новое оборудование. Врачи под руководством заведующего Центром хирургии новорожденных Ивано-Матренинской больницы, главного детского хирурга Сибирского федерального округа Юрия Козлова успешно прооперировали новорожденного пациента.

Продуманное с немецкой точностью рабочее

Студенты БГУ получили награды от ВТБ

Банк ВТБ провел очередной мастер-класс в Байкальском государственном университете и подвел итоги конкурса среди студентов. Организатором мероприятия выступила служба по работе с акционерами банка при поддержке инвестиционного департамента ВТБ24 и регионального подразделения ВТБ в Иркутске.



Лекции экспертов группы ВТБ были посвящены темам: «Стратегический менеджмент и корпоративное управление», «Современный банк и банковский бизнес. Оценка привлекательности банка как инвестиционного актива».

На предыдущем мастер-классе, состоявшемся в БГУ 22 сентября, ВТБ объявил конкурс среди студентов. В одном из заданий участники в системе интернет-трейдинга торговали акциями российских эмитентов, в том числе банка ВТБ, на виртуальный миллион рублей, зачисленный каждому на демо-счет. Другие конкурсные задания имели творческий характер: нужно было выступить аналитиком и составить личный финансовый план.

Первое место заняла студентка 4-го курса финансово-экономического факультета БГУ Ирина Петрова, организаторы вручили ей планшет. Вторым по итогам конкурса стал Павел Дашкевич, в

качестве награды он получил возможность посетить годовое собрание акционеров банка в 2018 г. Третье место разделили Артем Токарев, Евгения Алдарова и Татьяна Зверева, которым также вручили ценные призы.

«Приятно удивила активность студентов и качество работ. В этом году мы увидели более глубокий анализ, системность мышления и широкое использование банковских продуктов. Надеюсь, что в следующий раз ребятам удастся не только сохранить, но и расширить этот задел», – прокомментировал Владимир Хоткин, руководитель службы по работе с акционерами ВТБ.

Мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности студентов, ВТБ проводит в ведущих экономических вузах страны с 2013 г. Впервые конкурс среди студентов БГУ банк провел осенью 2016 г.

ИГОРЬ МАНН

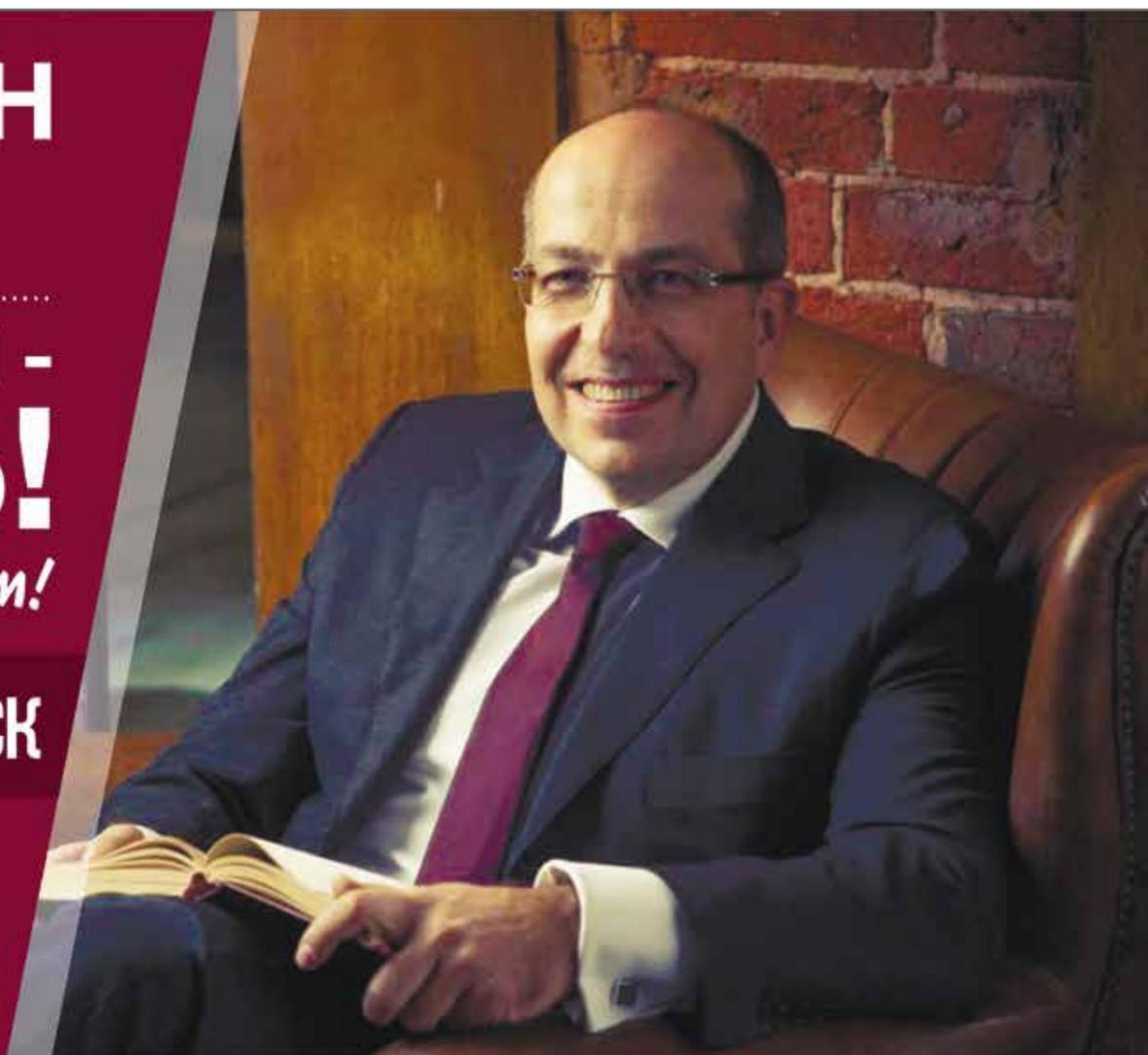
с самым ожидаемым тренингом года

ИНСТРУМЕНТЫ - ОГОНЬ!

Берем и делаем!

25 НОЯБРЯ 2017 | ИРКУТСК

- > Повышаем продажи
- > Создаем новые проекты и решения



БТ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ - ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!
Организатор мероприятия Компания «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru
Информация и регистрация по тел. (3952) 505-117, 651-961

Инфабрика: Чтобы сделать все правильно, лучше прийти к нам

Похоже, многое из того, что мы знаем о маркетинге и СММ нужно пересмотреть, а лучше забыть и начать учиться снова. О принципах, на которых сегодня строится действительно эффективное проектное обучение нам рассказали представители «Инфабрики» Лора Коркина, Сергей Мядзелец и Михаил Шурыгин.



Фото из архива компании

Для начала давайте разберемся. Что такое «Инфабрика» в двух словах?

Лора:

– В двух словах вряд ли получится (дружно смеются). Если коротко – это образовательный проект, в рамках которого мы научаем продвигать свой бизнес, и «Цех» по продюсированию брендов. Флагман школы – наш глубокий интенсивный практический бизнес-курс. Он настолько насыщен и практичен, что клиенты без должной мотивации не выдерживают и «сливаются». Мы называем это курсом SMM, но по факту это больше. Мы затрагиваем и медиамаркетинг, и офлайн-проекты.

Как строится процесс обучения?

Лора:

– В группах до 12 человек. У каждого, кто приходит к нам, свой проект, свои задачи, и мы вместе серьезно работаем над ними. Занятия проходят в форме мастер-классов и индивидуальных консультаций на протяжении месяца. В это время мы решаем все задачи: контент, коммуникации, таргетинг, трафик, охват, лидо-генерация и так далее – учимся всему, сопровождаем, постоянно встречаемся. Два раза в неделю про-

водятся мастер-классы, два раза в неделю индивидуальные встречи, регулярные задания. График серьезный.

Обучаться приходят, как я поняла, разные люди. А кто обучает?

Лора:

– Нас – обучающих – пять человек. Мы называем себя практикерами. Это новый термин, обозначающий людей, у которых есть свой бизнес и которые при этом учат других. У каждого из нас есть свой бизнес, и мы постоянно совершенствуемся. Я считаю, что бизнес-тренер не может быть бизнес-тренером, если у него нет бизнеса.

Кроме этого у нас есть кружки по таргетингу, копирайтингу. Есть курс «Я – видеоблогер» для подростков. Наше новое направление – обучение технологиям блокчейна и ICO. Тут мы сотрудничаем с ведущими специалистами страны. Работаем и с личными брендами. Немногие понимают, что продвижение проекта порой невозможно без этого. Во главе бизнеса всегда стоит человек.

Расскажите про ваш «Цех».

Сергей:

– «Цех» – наше второе направление. Мы же фабрика (смеется). Тут мы производим то, что надо заказчику

– пиар-кампании, продюсирование брендов. Продюсер замечает в компании особые свойства или талант и продает их, делает из этого продукт и рассказывает тем, кто готов за это платить. В этом ключе у нас много разных проектов, мы выдаем готовые решения.

Это дорого?

Лора:

– Стоимость работы зависит от сложности задачи. Это всегда живая история. Бюджет планируется сначала на месяц, – работаем в тестовом режиме, думаем дальше. Работа серьезная и сложная. Нужен глубокий анализ бизнеса. Если необходимо – оцениваем работу систем, отдела продаж, например. Порой вскрываем болезненные точки.

Сергей:

– Важно: наш бонус может быть связан на результат.

Образовательных проектов сейчас немало. Чем вы отличаетесь от других?

Михаил:

– Часто бывает, что люди вообще не знают, чего хотят. Вопрос SMM – прикладной; контент, реклама – это достаточно просто. Но, обучаясь у нас, люди думают над своим проектом и

по-новому его «упаковывают». УТП перестает быть шаблонной аббревиатурой. Люди вырабатывают свою особую стилистику и на этом основании выстраивают контент и планы компании.

Лора:

– Люди думают, что работа с соцсетями – это написать пост, сделать фото, поставить кучу хэштегов, или сделать видео. А зачем – не знают. Мы заставляем видеть конечную цель.

Михаил:

– После занятий наши студенты самостоятельно умеют настраивать рекламную кампанию в социальных сетях, будь то таргет, лидогенерация, охват или др., не нуждаясь в услугах SMM-агентств. А если нет времени и желания настраивать рекламную кампанию самим, – они знают, какие задачи ставить и чего требовать от подрядчика.

В большинстве школ по SMM учат прикладным механикам, которые без осознания смыслов не имеют значения. Когда наши студенты проходят курс и приходят на заключительный модуль по продвижению, они уже знают, чего хотят, знают аудиторию, а мы их учим инструментам. Формируем контент, определяем, в каких программах можем это

делать или где заказать. Рассматриваем все аспекты – от восприятия образа до того, в какой программе айфона можно быстро смонтировать ролик. Тут масса прикладных деталей.

Сергей:

– Тех, кто приходит к нам учиться, я спрашиваю: «Зачем вам нужен бизнес». Цели раскладываем на мотивы, мотивы связываем с ресурсами, потребителем, его ожиданием относительно продукции. Все это ложится в медиаплан, где на каждый вопрос дается систематический ответ. Люди учатся анализировать как аудитория относится к их бизнесу. Позиционирование – не то, что себе придумал владелец бизнеса, а то, что о нем думает аудитория. Так можно корректировать бизнес, поворачивая его в какое-то новое русло, меняясь в зависимости от того, чего ждет аудитория. Отсюда вопрос – SMM ли это? Только ли SMM?

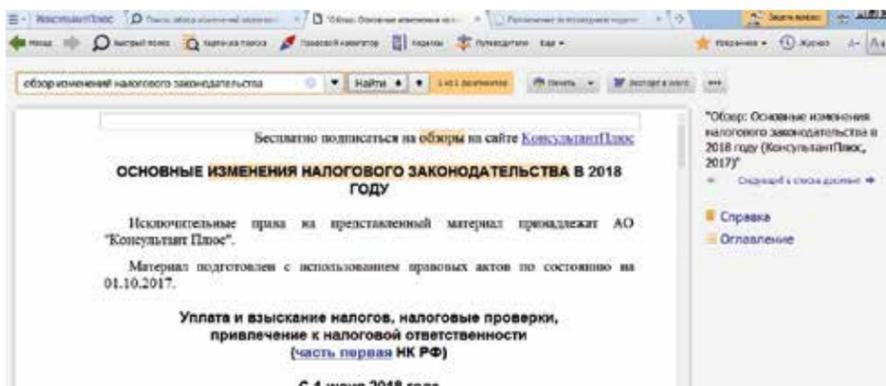
Михаил:

– Конечно, можно найти информацию в интернете. Её много. Но чтобы понять всё до конца, сделать всё правильно, не допуская ошибок с целями и смыслами – лучше прийти к нам.

Татьяна Микова,
Газета Дело

Новое в налоговом законодательстве в 2018 году

Эксперты компании «КонсультантПлюс» подготовили обзор изменений налогового законодательства в 2018 году. В обзоре перечислены основные нововведения и даты начала их действия, приводятся пояснения, даны ссылки на документы-первоисточники.



Так, с 1 января 2018 г.:

– вступают в силу постоянные правила индексации детских пособий, они будут ежегодно индексироваться 1 февраля;

– для операций по привлечению средств некредитными финансовыми организациями меняется стандарт бухучета;

– может быть отменена льгота для движимых объектов налогообложения.

Об этих и других изменениях читайте в новом обзоре КонсультантПлюс. Найти его в системе можно по запросу: изменения налогового законодательства 2018.

Подробную информацию можно получить в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



(3952) 22-33-33, 53-28-53

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

150 направлений поддержки бизнеса

Представьте, что в вашей компании появляется отдел из 22 человек, состоящий из профессионалов с многолетним опытом работы развития бизнеса. Они досконально знают законы и нормативные акты. Они знают всё о юриспруденции, бухгалтерии, маркетинге, технологических и бизнес процессах различных типов. Они работают на уровне взаимодействия с министерствами Иркутской области и «федералами». А самое главное – они вам ничего не стоят. Наоборот, они могут помочь получить дополнительное финансирование и субсидии для вашей компании.

Представили?
А теперь давайте знакомиться: Фонд поддержки предпринимательства Иркутской области. Фактически созданный в 2013-м г., но всего полтора года работающий в нынешнем составе, он занимается развитием бизнеса в регионе.

За последний год из более 86 000 субъектов малого и среднего бизнеса его поддержку получили 3 300 предприятий.

Чтобы подключить такой отдел развития к собственному бизнесу, предпринимательский талант не потребует, но, как ни странно, преградой зачастую становятся предубеждения. Впрочем, оставим их скептикам и познакомимся ближе.

Наталья Давыдова,
директор:

«Оказывая различные меры поддержки предпринимателям, мы понимаем, что сильнее должны становиться не только отдельные представители бизнеса, но и вся предпринимательская среда. Именно поэтому основные наши силы направлены на создание инфраструктуры бизнес-сообщества, региональные и федеральные кластеры, акселерационные площадки, программы развития. Оказывая помощь отдельным субъектам малого и среднего бизнеса, мы хотим, чтобы образовались цепочки взаимодействия доходящие до национальных корпораций. У нас очень сильный регион в плане ресурсов и предпринимательской активности. Но все сами по себе. Мы выступаем катализатором процессов объединения предпринимательских сил и усиления экономики всего региона, а значит и каждого предприятия в отдельности. Смело? – Да. Можно было бы иронизировать, но у нас уже получается».

Покажем на примере социального предпринимательства.

Социальное предпринимательство – одна из активно развивающихся тем ФПП. Пока этот термин напоминает эмоции из копилки волонтерства и благотворительности. Социальный

предприниматель ассоциируется с дотационной организацией, живущей на деньги меценатов и субсидии государства. Где закралась ошибка – спросим у руководителя центра поддержки предпринимательства, Ирины Нижник:

«Социальное предпринимательство – это привычная модель устойчивого бизнеса, где прибыль и доходы – базовые ориентиры. Отличается он только тем, что предприниматель выполняет наиболее актуальный социальный запрос. Это своего рода социально ориентированный маркетинг, понимаете? Нашу поддержку социальный предприниматель получает для того, чтобы социальные проблемы могли конкурировать с модными бизнес-трендами по предпринимательской привлекательности. Примеры? – Их масса. Здравоохранение, образование, культура, спорт, социальная сфера. Тема настолько ёмкая, вы лучше к нам на конференцию приходите, там все и увидите».

Конференция по социальному предпринимательству состоится 21 ноября в Байкал Бизнес Центре. Мероприятие поможет разобраться в сути социального предпринимательства, определить возможные пути развития социального бизнеса в регионе, узнать возможные формы поддержки социального предпринимательства, увидеть и услышать истории реализации успешных социальных проектов.

Здесь же состоится выставка социальных проектов Иркутской области.

Ирина Нижник:

«Мы уже второй год проводим конкурс «Лучший социальный проект», подведение итогов которого с награждением состоится в рамках Конференции. Но наша гордость – обучающая программа «Социальный предприниматель». Сейчас по ней проходит обучение более 25 предпринимателей – у некоторых из них только идеи, а некоторые пришли к нам отточить детали действующего бизнеса. Пройдя обучение, они получат дальнейшую поддержку по всем позициям, которые будут необходимы».



Директор ФПП Наталья Давыдова

Более 150 различных направлений поддержки. Есть из чего выбрать.

Сегодня Фонд поддержки предпринимательства выстраивает универсальную модель развития.

Каждый предприниматель может получить одну или несколько стандартных мер поддержки, будь то составление бизнес-плана, проведение маркетинговых исследований или возмещение затрат на проведение выставок. Начав с базового уровня, можно выйти на акселерационные программы, – а это прямой путь к мас-

штабированию и инвестициям федеральных игроков. Входя в бизнес-сообщество, созданное ФПП, предприятие получает возможность встроиться в глобальные производственные цепочки национальных компаний, найти новые рынки сбыта как в Иркутской области, в России, так и за ее пределами.

Наталья Давыдова,
директор:

«Мы занимаемся не только помощью отдельным предпринимателям, мы создаём одно из самых динамич-

ных бизнес-сообществ в России. При соединяйтесь. Мы точно будем полезны друг другу».

Сайт ФПП: www.irk-cpp.ru
Страницы Фонда поддержки предпринимательства есть в социальных сетях
и Facebook.
Телефон: (3952) 43-64-54



афиша событий

ВТОРАЯ ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
СУБЪЕКТОВ МСП**

Конференц-зал Байкальский банк ПАО Сбербанк

2-АЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ БАЙКАЛЬСКАЯ

**ЯРМАРКА
ФРАНШИЗ - 2017**

БайкалБизнесЦентр

ПЯТАЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ
МОЛОДЕЖНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**БАЙКАЛ -
ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИЙ**

Точка кипения. Иркутск

1-Я БАЙКАЛЬСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

**СИНЕРГИЯ БИЗНЕСА
И СОЦИАЛЬНОЙ ИНИЦИАТИВЫ**

БайкалБизнесЦентр

10
ноября

13
ноября

17
ноября

21
ноября

2-3
декабря

Старт акселерационной программы «Предприниматель 2.0»

Человека нужно влюбить в профессию

ГК «Слата» открыла собственный корпоративный Университет

Крупнейший региональный ритейлер – группа компаний «Слата» – открыла в Иркутске собственный корпоративный Университет. В церемонии открытия приняла участие Татьяна Тарасова, выдающийся наставник, тренер, воспитавшая олимпийских чемпионов.



Фото А.Федорова

ЗАЧЕМ «СЛАТЕ» СВОЙ УНИВЕРСИТЕТ?

Группа компаний «Слата» активно растёт: расширяет производство, открывает новые торговые точки. Ещё в июле 2017 года сеть ритейлера насчитывала 150 супермаркетов и дискаунтеров, а уже в первом квартале 2018 г. их количество планируют увеличить до 200.

Точки сети работают не только в Иркутске, но и в Ангарске, Братске, Шелехове и Усолье-Сибирском. Штат компании включает более семи тысяч

человек. Растущие масштабы и география бизнеса сделали необходимым открытие собственного корпоративного Университета, позволяющего за короткий срок подготовить квалифицированных специалистов.

«Мы находимся на острие торговли, и потому должны делиться опытом, который накопили, – отметил на открытии Университета Председатель Совета директоров Вячеслав Заяц. – Все наши специалисты должны быть подготовлены к работе максимально быстро и качественно».

Благодаря Университету только за

2017 г. по карьерной лестнице поднялись 300 человек. В 2018 г. компания планирует увеличить этот показатель вдвое. В кадровый резерв на сегодняшний день зачислено порядка 100 кандидатов. Важно отметить, что около 60 % вакансий на управленческие должности закрывается внутренним резервом компании, остальные приходят с внешнего рынка труда.

ЧЕТВЕРТАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ И РИТЕЙЛ

«Самый «крутой» университет – это сама жизнь, – заявил Ярослав Шиллер, исполнительный директор ГК «Слата». – Я как-то задался вопросом – а зачем вообще учиться? Первое, что пришло в голову – для того, чтобы повышать квалификацию, увеличивать багаж знаний, больше знать и за счет этого принимать лучшие решения. Однако жизнь показывает, что не всегда тот, кто больше знает, принимает правильные решения. Поэтому я могу сказать, что человек учится, чтобы уметь задавать себе вопросы, каждый раз – более сложные, и самостоятельно искать на них ответы».

Профессор ИГУ Андрей Манцивода

подчеркнул, что открытие Университета «Слата» – исключительно своевременно: «Сейчас в мире происходит четвертая промышленная революция. Она связана со стремительными изменениями во всех отраслях экономики, затрагивает все сферы человеческой деятельности. Появляются качественные цифровые технологии, которые могут в десятки раз снизить издержки торговых процессов. Меняются механизмы взаимодействия с клиентом. Классический ритейл должен видоизменяться и модернизироваться, чтобы оставаться востребованным».

ЧЕМУ НАУЧИТ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ?

Университет предлагает пять основных форм обучения: дистанционную, очную, самостоятельную, а также мастер-классы и круглые столы.

Уже сейчас на базе Университета разработано и введено десять программ обучения: наставничество, управленческие навыки, организация активных продаж, лидерство, тайм-менеджмент, командообразование, подготовка кассиров-продавцов, продавцов гастронома и товароведов. Как рассказал руководитель кор-

поративного Университета группы компаний «Слата» Максим Оськин, в ближайшее время число программ увеличится до 30, добавятся курсы по развитию управленческих и профессиональных компетенций.

Преподавать в Университете «Слата» будут ведущие бизнес-тренеры Стокгольмской Школы Экономики, Русской Школы Управления, Университета «Синергия», а также лидеры бизнеса, представители культуры и спорта, топ-менеджмент компании, внутренние эксперты, ключевые сотрудники подразделений и сотрудники корпоративного Университета.

БЫТЬ ПЕРВЫМИ И ВЛЮБЛЕННЫМИ В ПРОФЕССИЮ

В 2019-м г. Университет «Слата» планирует выйти на рынок образовательных услуг Иркутска и Иркутской области с открытыми тренинговыми программами, доступными любому жителю региона. В 2020-м г. – представить на рынке образовательных услуг программы повышения квалификации. А к 2022 г. – стать № 1 в Иркутске и Иркутской области по предложению открытых тренинговых программ.

АЛЕКСАНДР ФРИДМАН

ЭКСПЕРТ ПО РЕГУЛЯРНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

24
НОЯБРЯ

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ:
результат руками
сотрудников

25
НОЯБРЯ

**КОНТРОЛЬ И
КООРДИНИРОВАНИЕ:**
как обеспечить выполнение
делегированной работы



БАЙКАЛЬСКИЙ
ЦЕНТР
ТРЕНИНГА

Иркутск, ул. Академическая, 54/3
8 (3952) 50 03 04
bct.irk.ru



15 принципов успешного бизнесмена

Как за 14 лет найти дело по душе? Как от мелкой полиграфической рекламы прийти к сельхозпроизводству? Как подняться на ноги после потери денег на бирже? И что даёт силы двигаться дальше? Марк Залуцкий, директор ООО «Территория Снабжения», рассказал об этом иркутским предпринимателям 5 октября в рамках SBERTALKS 2.0.



Фото А. Федорова

Я занимаюсь бизнесом, начиная со второго курса института. У меня были разные проекты: полиграфическая реклама, строительство. В 2010 г. с братом открыли сеть киосков быстрого питания. Очень быстро достигли потолка: 200-300 тысяч в месяц нам было мало, и я продал этот проект. Это был мой первый, но не единственный опыт продажи. Потом было производство готовых продуктов: сэндвичей, хот-догов, гамбургеров, салатов и реализация всего этого через сеть магазинов.

После долгих поисков идеального бизнеса я решил работать на Форексе. Открыл офис в Улан-Удэ. В Иркутске работали частные трейдеры. Бизнес был интересным и приносил доход, но как только я вложил свои деньги, грянул кризис, и я потерял всё: деньги, клиентов, инвесторов.

Это был очень тяжелый, но полезный опыт. После разорения человек или встаёт на ноги, или нет. Я нашел силы подняться. Денег не было вообще, и чтобы достать их, я чем только не занимался. Работал на телефоне, как аутсорсинговый отдел продаж для сторонних компаний. Я продавал кофе-машины, аггечки, огнетушители, телефонные книжки... Крутился, как мог. Как раз в то время, совершенно случайно, мне поступило предложение продавать удобрения из Белоруссии. Дело пошло в гору и со временем переросло в собственное производство.

Этим я занимаюсь до сих пор. Мне безумно нравится бывать в полях, смотреть как моими удобрениями обрабатывают посевы, как собирают урожай. Буду заниматься этим и впредь.

Один из новых проектов – производство незамерзающей стеклоомывающей жидкости. Она частично производится на том же оборудовании, что и сельскохозяйственные удобрения, так что у нас получилось задействовать то оборудование, которое простаивало зимой. Диверсификация в действии.

На 2018 г. планы грандиозные. Хочу вырастить рапс. Уже взял тестовое поле под него. По немецкой технологии готовлю землю с использованием своих удобрений. Я планирую получать 30 - 35 центнеров с гектара, в то время, как наши фермеры получают по 10 - 12.

Кроме того, в планах у меня два проекта в сфере IT. Один из них связан с логистикой. Второй – создание социальной сети для бизнеса «АльфаНет». Я возлагаю на нее большие надежды, планирую выход на IPO. По оценкам специалистов, эти проекты должны произвести переворот в своих сферах.

Подводя итог, Марк Залуцкий перечислил качества, без которых он не смог бы проделать такой трудный путь. По его словам, существует совокупность, принципов и качеств, которыми должен обладать предприниматель для того, чтобы добиться высоких показателей в бизнесе.

1. «Недоедание»

– «Недоедание» – это ограниченность в чем-либо материальном. Когда ты смотришь вокруг себя, видишь успешных людей на дорогих машинах, ты задаешься вопросом: «Что я должен сделать, чтобы это получить»? Если ты этим вопросом не задаешься, то ты не предприниматель.

2. Желание начать что-то делать

– У людей, находящихся в зоне комфорта, у которых есть даже больше, чем нужно, такое желание, как правило, от-

сутствует. Так что желание начать что-то делать, как правило, возникает у людей неизбалованных, которые в свою очередь находятся в «недоедании».

3. Мотивация

– Нужно ставить перед собой цели, задачи, мечты. Если этого не делать, вы не поймёте, в какую сторону вы двигаетесь.

4. Стимул

– Это побудительная причина. Для кого-то стимул – это красивая девушка рядом, которой хочется делать подарки и возить на отдых за границу. Для меня большим стимулом является мой отец. Когда у человека есть рядом пример для подражания, он стремится быть похожим на него, а то и лучше. Наши дети должны быть лучше, чем мы.

5. Смелость и решимость

– Когда только начинаешь какой-то бизнес, первый шаг навстречу неизвестному – самый сложный. Если ты его сделал, то дальше все идет по накатанной. Этот барьер важно преодолеть, и как раз для этого предпринимателю просто необходимы такие качества как смелость и решимость.

6. Настойчивость и ответственность

– Это самые важные качества предпринимателя. Часто мы поднимаем руки вверх, жалуемся на трудности и высокую ответственность. Однако нужно учиться быть ответственным и настойчивым. Если обладать этими качествами, можно свернуть горы.

7. Опыт

– Это не совсем качество. Это то, что мы получаем каждый день и всю жизнь. Не бывает плохого опыта. Опыт – он, в любом случае, опыт!

8. Понимание потолка в бизнесе

– У каждого бизнеса, как правило, есть определенный потолок. Если он вас устраивает, то хорошо, но мне кажется, что потолка быть не должно. Упершись в потолок, нужно идти дальше, менять бизнес, ставить перед собой новые цели.

9. Умение меняться

– Люди, начиная чем-то заниматься, часто сидят в этом очень долго. У меня товарищ, например, продает DVD-диски. Дружище! Все уже качают фильмы в интернете. Может, пора что-то менять?

10. Диверсификация бизнеса

– У меня несколько проектов, которые имеют свою сезонность. Так, летом мы производим удобрения, а зимой – разливаем незамерзающий стеклоочиститель. Если в одном проекте дела пойдут не очень хорошо, то другой проект меня прокормит. Чем больше проектов, тем лучше.

11. Отсутствие рамок

– Рамки – это то, во что мы себя загоняем. Где эти рамки? Рамки у нас в голове! Они мешают ставить нам перед собой большие цели и добиваться их. Давайте не будем ограниченными. Давайте стремиться к невероятным высотам!

12. Правильные люди рядом

– Не бойтесь менять своё окружение, ведь часто бывает, что наши друзья, коллеги, работники – тянут вниз. Находясь рядом с ними, вы не сможете развиваться. Старайтесь общаться с более умными, успешными, взрослыми людьми, чтобы чему-то у них учиться, что-то от них брать и расти.

13. Постоянное образование

– Нужно получать либо полноценное дополнительное образование, либо посещать тренинги, семинары, лекции, вебинары. Человек должен постоянно самосовершенствоваться, а для этого нужны регулярные умственные нагрузки.

14. Этика

– Ничто не может сравниться с этикой. Этичному человеку никогда не будет стыдно перед самим собой и окружающими людьми. Этика формирует репутацию.

15. Любовь к своему делу

– Бизнес должен приносить положительные эмоции. Занимайтесь делом, которое вам нравится. Если вы не любите то, что делаете, тогда зачем это вам нужно?

Екатерина Скубиева,
Газета Дело

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Доступаться до каждого

Как мобильный оператор помогает компаниям общаться с клиентами



Фото А. Федорова

По статистике, 98 % получателей sms открывают их в первые секунды. А ведь там может быть именно ваше информационное послание! Компания с помощью sms или голосовых сообщений может донести нужную информацию до целевой аудитории бизнеса. Подробнее рассказывает Андрей Березной, директор иркутского филиала МТС.

– Сегодня каждая компания стремится быть эффективной, не тратить деньги впустую. Сервисы мобильной рекламы позволяют предпринимателям экономить рекламный бюджет и обращаться к нужной целевой аудитории с интересным именно для нее сообщением, что обеспечивает хороший уровень отклика и конверсии. При этом по стоимости инструменты мобильной рекламы сегодня доступны компаниям любого масштаба, даже небольшим ИП.

Мобильный оператор с помощью sms или голосовых сообщений – разумеется, с согласия абонентов – поможет донести нужную информацию до целевой аудитории бизнеса. Сделать это можно разными способами.

1. Позвонить клиентам

Что поможет? «Автосекретарь.Телеинфо», сервис для коммуникации с действующими клиентами.

Для кого? Для интернет-магазинов, ресторанов, кафе и т. д.

Как это работает? Предположим, в вашем ресторане новое сезонное меню. Звонить и рассказывать об этом всем гостям «вручную» – процесс небыстрый и затратный. С помощью сервиса автоматического обзвона можно сэкономить ресурсы и донести нужную информацию до целевой аудитории в сжатые сроки.

Для этого записывается голосовое сообщение, готовится список номеров (клиенты могут быть абонентами любых операторов) и в определенную дату/время начинается обзвон. Если клиента заинтересует ваше предложение, то он сможет нажать соответствующую цифру, и система автоматически соединит его с представителем компании.

2. Написать клиентам

Что поможет? «МТС Коммуникатор», сервис по отправке информационных sms существующей базе клиентов.

Для кого? Для компаний, которые часто проводят различные акции и хотят сообщать об этом своим клиентам максимально оперативно.

Как это работает? Готовится текстовое сообщение с уникальным названием в подписи, которое рассылается по клиентской базе компании. Это также могут быть абоненты любого оператора, однако все они должны дать письменное согласие на получение сообщений. В противном случае незаконная отправка sms будет грозить компании-рекламодателю штрафом.

3. Привлечь новых клиентов

Что поможет? «Мобильная реклама», услуга для проведения рекламной кампании через sms.

Для кого? Для любого бизнеса, которому нужно расширить клиентскую базу и увеличить воронку продаж – производство и продажа товаров, оказание услуг.

Как это работает? В основе лежит использование технологии Big Data. Пол, возраст, география, потребительские предпочтения – эти и другие параметры, сопряженные с использованием мобильных устройств, доступны бизнес-клиентам МТС для точного выбора целевой аудитории.

Очевидно, что для небольшой парикмахерской в микрорайоне Университетский и модного салона красоты в центре Иркутска целевые аудитории для рекламной коммуникации будут разными. Мы можем помочь бизнесу найти именно тех клиентов, кто вероятнее всего заинтересован в продукте или услуге.

Отправка sms по абонентской базе оператора законна, так как сообщение отправляется абонентам, которые дали согласие на получение информации.



Филиал ПАО «МТС» в Иркутской области
Отдел по работе с корпоративными клиентами
г. Иркутск, ул. Свердлова, 40. Тел. 8 800 250 0990
www.corp.irkutsk.mts.ru

«Живой» материал

Саянскгазобетон производит уникальный искусственный минерал

Известно, что автоклавный газобетон марки «Силекс» не уступает в качестве кирпичу и дереву, но лучше сохраняет тепло и в целом практичнее. Проблемы появляются только там, где при строительстве и отделке нарушаются нормативы производства работ. Об этих правилах, о свойствах газобетона и о том, как достигается фирменное качество читателям Газеты Дело рассказали исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон» Александр Сарапулов и технический директор Николай Гайдуков.



Автоклавный газобетон используется в Иркутской области сравнительно недавно, но уже очень популярен. Почему?

– Завод начал работу в марте 2011 г. на немецкой технологической линии. Поставщиком основного производственного оборудования выбрали одного из лидеров отрасли – компанию Masa-Henke Maschinenfabrik GmbH (Германия). За прошедшее время из газобетона торговой марки «Силекс» построен существенный объем жилого фонда области. Материал действительно популярен, и это неудивительно. Газобетон универсален и может использоваться не только в ка-

нестей необходимые запасы сырья. Работаем по совершенствованию логистики поставок.

Ваши основные потребители – застройщики?

– Газобетон благодаря его свойствам активно используется при строительстве в рамках государственных программ, причем не только в Иркутской области. Наша проектная мощность позволяет производить до 360 000 м³ в год и полностью обеспечивать потребности рынка. Мы поставляем продукцию и на Дальний восток, где она занимает лидирующие позиции, и на запад – в Барнаул, Новосибирск, Красноярск, где она так же конкурентоспособна.

Разве там нет своих заводов?

– На западе есть, и не один, но покупатель голосует рублем. Наш газобетон там больше нравится. Мы используем самое высококачественное сырье: лучшую в стране известь ведем из Калуги, где она производится на немецком оборудовании, закупает лучшую алюминиевую пасту, а экологически чистый кварцевый песок добываем в своем карьере. Проводим лабораторный контроль качества входящего сырья на всех этапах производства. В результате мы получаем газобетон даже с избыточно высокими параметрами качества и прочностными характеристиками. Но для нас это важно.

пользуем самое высококачественное сырье: лучшую в стране известь ведем из Калуги, где она производится на немецком оборудовании, закупает лучшую алюминиевую пасту, а экологически чистый кварцевый песок добываем в своем карьере. Проводим лабораторный контроль качества входящего сырья на всех этапах производства. В результате мы получаем газобетон даже с избыточно высокими параметрами качества и прочностными характеристиками. Но для нас это важно.

А где больше продаете – у нас или в других регионах?

и дополнительные сервисные функции: услуга хранения купленного клиентом газобетона на нашем складе в течение года, помощь в разработке инженерных решений с учетом сейсмичности и других требований.

Было бы неплохо, если бы о свойствах газобетона чаще вспоминали и застройщики и власти. Ведь он позволяет строить дома быстро и качественно. Отрасли нужны современные экономичные материалы и технологии. А зачастую получается так, что местные строители готовы, к примеру, везти дорогостоящий кирпич за тысячи километров.

Может быть, проблемы связаны с какими-то особенностями материала?

– У газобетона нет никаких усложняющих работу особенностей. Для каждого строительного материала существуют нормативы использования, и если их не нарушать – проблем не будет. Для газобетона правил всего два: использовать специальный клей и соблюдать последовательность отделочных работ: сначала внутренняя отделка и все «мокрые работы» и только потом наружная. Второе правило особенно важно, только если для отделки фасада используется влагонепроницаемая штукатурка.

Требования по клею не приводят к удорожанию?

– Нет. Геометрия блоков почти идеальна, и расход клея невелик, так что затраты в итоге даже меньше, чем при использовании кладочного раствора.

Частники тоже оценили газобетон?

– Да, материал себя очень хорошо показал, частников среди наших покупателей стало больше, и доля их растет. Строить из дерева и кирпича дороже, к тому же потребители видят, что газобетон удобен в работе, эстетичен, не дает усадки. И на фундаменте можно сэкономить. Кроме того, это практически единственный строительный материал, позволяющий при-

менять однослойную конструкцию стен без использования дополнительного утепления и при этом соблюдать современные требования по теплозащите зданий. Это особенно важно в связи с тем, что теплоизоляционные материалы (минеральная вата, пено-

Отрасли нужны современные экономичные материалы и технологии. А зачастую получается так, что местные строители готовы, к примеру, везти дорогостоящий кирпич за тысячи километров

пласт и т. п.) имеют ограниченный срок службы.

Для частных у нас множество дополнительных функций. Есть десятки готовых проектов, уже со спецификациями. В продаже – всё, что необходимо для работы: и клей, и инструменты. Мы помогаем рассчитать расход блоков и клея. К материалу при продаже прилагается специальное руководство, где пошагово расписано и проиллюстрировано, как с ним работать.

Более того, наш торговый дом проводит ежегодно семинар «Академия Байкальского газобетона», куда приглашаются как начинающие строители, так и профессионалы.

Какова цена квадратного метра дома из газобетона?

– С учетом фундамента, кладки стен, установки перекрытий, кровельных работ и установки окон – чуть больше 20 000 рублей. Работы получаются, если их расценивать в человеко-часах, недорогими, а фундаменты допустимы лёгкие. Эти дома экономичны и в строительстве, и в эксплуатации. Не понадобится больших расходов на отопление – все знают, что материал очень теплый, дышащий. Автоклавный газобетон – уникальный искусственный минерал. Каждое утро мы видим нашу новую продукцию прямо из автоклава. Рукой трогаешь – он тёплый. Живой.

Татьяна Микова,
Газета Дело

Газобетон универсален и может использоваться не только в качестве заполнения стен и перегородок, но и для несущих конструкций

честве заполнения стен и перегородок, но и для несущих конструкций. Недавно успешно прошел государственную экспертизу проект жилого пятиэтажного дома с самонесущими стенами из автоклавного газобетона для районов с сейсмичкой до 6 баллов.

Подводя итоги минувшего строительного сезона, с уверенностью можно сказать, что спрос на наш материал растет. Соответственно, мы намерены увеличивать объемы его выпуска. Для этого запланирован ряд мероприятий по расширению складского хозяйства, модернизации узлов разгрузки, чтобы обеспечить во время пиковых потреб-



«Горизонт». Новый поселок – новые стандарты надежности

По мере развития комплексной загородной жилой застройки совершенствуются форматы и концепции жилья, усложняются задачи застройщиков. На 9-м километре Байкальского тракта, в Ново-Разводной, в живописном месте на берегу залива растет новый поселок «Горизонт». Как и для кого он строится? Чем отличается от других? Об этом Газете Дело рассказывает генеральный директор компании ООО УК «Система АМТ» Антон Кондратьев.



Фото А.Федорова

На Байкальском тракте очень много разных поселков. Чем «Горизонт» отличается от других? И почему вы строите именно таунхаусы и многоквартирные дома?

– Мы предпочли таунхаусы, квадрохаусы и трехэтажные многоквартирные дома. Долго думали над концепцией, спорили, но остановились именно на них. Многие хотят переехать за город, сохранив городской комфорт и привычки. Не все хотят заниматься индивидуальной усадьбой и домом – на это нужно время и средства. Мы предлагаем компромиссный вариант, сочетающий подлинно городской комфорт со всеми преимуществами жизни на природе. И мы не ошиблись: такой формат востребован.

Какие принципы, кроме традиционных, легли в основу вашей концепции? Ведь комфортом и экологией сегодня никого не удивить?

– Пожалуй, это принцип надежности. Нам было важно завоевать доверие покупателей, особенно на начальном этапе, и нам это удалось. Мы понимаем, как важно сегодня быть открытым и честным с покупателями, особенно на фоне всего, что происходит с рынком загородной недвижимости и с долёвкой. Обещал – сделай.

Слабые места загородного строительства – инженерные сети и дороги. Мы первым делом решаем эти проблемы: прокладываем центральные канализационные и водопроводные сети до поселка, асфальтируем центральную дорогу. Мы знаем, что это очень важно для наших клиентов.

Еще один важный момент – наша юридическая «прозрачность». Проект прошел экологическую экспертизу, получено разрешение на строительство, пройдена экспертиза стройнадзора. С клиентами заключаются договоры долевого участия, подлежащие государственной регистрации. Это говорит о том, что проект соответствует всем нормам и находится под контролем государства. Клиенты имеют на руках юридически

значимый документ, по которому мы как застройщик несем полную ответственность. А ответственность стимулирует сделать проект вовремя и качественно.

А теперь о комфорте. Чем вы порадуете жителей «Горизонта»?

– Это будет красивый, безопасный, современный и интересный в архитектурном плане поселок с хорошими дорогами, с велосипедными и пешеходными дорожками, с детской и спортивной площадками, со спортивной зоной, где мы сделаем теннисный корт и поставим тренажеры. А на берегу залива мы построим набережную. Это совсем не одно и то же – выход к воде и набережная.

Наша набережная станет местом притяжения для жителей. Тут можно будет погулять и отдохнуть, устроить посиделки с соседями, поиграть в теннис, позагорать, искупаться. Будет смотровая беседка с оборудованным спуском в воду для купания, шезлонги. Для любителей водных видов спорта предусмотрен слип (бетонированный спуск к воде для техники).

Байкальский тракт – одно из самых насыщенных инфраструктурой направлений. Магазины, аптеки, автозаправки, автомойки, детские сады – все находится в непосредственной близости. В поселке «Молодежный» строится большая школа. Важен и акцент на безопасность. Мы создаем среду, где люди смогут не беспокоиться за своих детей. Даже велосипедные дорожки будут у нас с ограждениями. Закрытый контур поселка, видеонаблюдение и самое главное – вы знакомы со всеми соседями.

Вы упомянули об архитектуре. Чем она интересна? Как строятся дома? Что внутри?

Концепция поселка – это продуманные, взвешенные, эргономичные решения пространства внутри и снаружи помещений. Это простота, лаконичность, красота. Это, что важно, ликвидность на долгие годы вперед. Люди сейчас выбирают жилье, опти-

мальное со всех точек зрения. Излишние площади и неадекватно сложные формы ушли в прошлое.

Дома строятся по проверенным технологиям. В этом вопросе мы не сторонники экспериментов. Кирпич, утепление, пароизоляция, фасадные решения – ничего, что могло бы вызвать сомнения или недоверие.

Помещения продаются со свободной планировкой, но есть несколько вариантов дизайн-проектов, разработанных дизайнерами из «Галереи Революция». «Галерея Революция» – один из проектов нашей компании, поэтому к выбору дизайнеров мы подошли очень ответственно и ручаемся за каждого.

Проектом предусмотрено строительство таунхаусов, квадрохаусов и двух 3-этажных многоквартирных домов. Таунхаусы – это компромисс между городскими привычками и загородным образом жизни. Ты живешь в доме со всеми городскими удобствами, но у тебя нет соседей сверху, снизу и есть небольшой земельный участок. Квадрохаусы внешне напоминают большой загородный дом. У него четыре входа с разных сторон и больший по площади земельный участок.

Проектируя многоквартирные дома, мы решили, что люди, живущие в городе в квартире, должны пользоваться благами загородной жизни и проводить больше времени на воздухе. Жителям первых этажей таких домов отводятся небольшие земельные участки. Жители вторых и третьих этажей смогут использовать эксплуатируемую кровлю: загорать, устраивать барбекю. У нас уже есть заявки на обустройство эксплуатируемых кровель. Это удобно и недорого. Надо отметить, что земельные участки хотят далеко не все, кто собирается жить у нас. При современном ритме жизни многим просто некогда за ними ухаживать, даже газоны стричь, – людям просто нужна экология и безопасность.

Мы ревностно относимся к сохранению концепции поселка и не можем допустить, чтобы люди испортили ее высокими заборами и сараями. Формируется новое сообщество жителей пригорода, соответственно, формируется и новое представление об эстетике.

Что уже сделано в поселке, и когда планируете закончить?

– Строительство поселка идет в течение года. За это время построены 3 линейки таунхаусов, 24 домохозяйства. Сейчас заливаются фундаменты под квадрохаусы и многоквартирные дома. Это позволит нам в следующем году раньше выйти на площадку. Мы завершаем строительство внутренних дорог, проложили внутренние сети. С МУП «Водоканал» подписан договор на техприсоединение к сетям, с администрацией муниципалитета подписан акт выбора трассы, в апреле мы выйдем на строительство сетей. Завершить строительство всего поселка планируем в конце 2019 г.

Как купить?

– Мы работаем по стандартной схеме договора долевого участия, без особенностей. Если говорить про ипотеку – это обычная ипотека по сегодняшним сниженным ставкам, обычные алгоритмы. Ничего, что могло бы усложнить работу по договорам. Получаете ипотеку, заключаете договор и через год получаете ключи. Это намного проще, чем строить самому. Цена нашего предложения – от 56 000 рублей за квадратный метр, она зависит от локации.

Будет ли стоимость эксплуатации этих квартир отличаться от городской?

– Не особенно. Услуги управляющей компании около трех тысяч, плюс вода и электричество. Сюда входят все поселковые нужды: охрана, уборка территории, вывоз мусора, освеще-

ние. Это в любом случае дешевле, чем содержать индивидуальный дом с автономными инженерными системами.

Как вы думаете, чем обусловлена популярность загородного образа жизни?

– Люди тянутся к качественной и безопасной жизни. Сейчас за городом строятся дороги, торговые центры, магазины, школы. Доехать до центра города можно за 15 - 20 минут. Жители многих регионов могут об этом только мечтать. Загородное жилье становится доступным; появляются поселки, предлагающие привычное качество городской жизни за городом по адекватной цене.

Что вы посоветуете людям, желающим переехать за город? Как выбрать и не ошибиться?

– Во-первых, нужно убедиться, что у застройщика имеются все необходимые документы. Во-вторых, нужно изучить вопрос как будет развиваться соседняя территория. Не возникнет ли рядом с вашим поселком производственная база или многоэтажный жилой комплекс, нет ли угрозы экологии и спокойствию вашей семьи? Кроме того, нужно оценить свои жизненные ритмы и привычки, такие параметры, как время, которое вам потребуется на дорогу до работы и обратно, необходимость возить детей в школу и детский сад. И еще нужно помнить, что когда-нибудь вы, возможно, захотите продать это жилье, и оно должно быть ликвидным в долгосрочной перспективе.

Татьяна Самойлова,
Газета Дело

СИСТЕМА АМТ
Управляющая компания «Система АМТ»
www.systemamt.ru

ГОРИЗОНТ
поселок-парк
www.gorizont-park.ru т.96-35-09
Проектные декларации – на сайте novograd.site



Фото из архива компании

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Земля под застройку:
скрытые риски аренды

Вопрос долевого участия в жилищном строительстве в России традиционно считается острым и злободневным. Однако, направляя все усилия на защиту дольщиков, государство забыло об еще одной стороне процесса – собственнике земельного участка, находящегося в аренде у застройщика. О том, какие риски существуют у владельцев земли при передаче ее в аренду под дальнейшую застройку, рассказала юрист Адвокатского Бюро «Владимир Рябенко и партнеры» Алина Берест.

– Чем рискует собственник земельного участка, если решит передать его в аренду под строительство жилого дома?

– По общему правилу, для того, чтобы получить разрешение на строительство, застройщик обязан иметь либо в собственности, либо на праве аренды земельный участок с соответствующим видом разрешенного использования. Не у каждой строительной компании есть земля, и тогда нужна аренда. Законодательство РФ четко прописывает: как только регистрируется первый договор долевого участия, участок автоматически переходит в залог к дольщикам. При этом право залога не прекращается до выполнения застройщиком обязательств в полном объеме перед каждым участником долевого строительства. То есть застройщик должен построить квадратные метры, сдать их и надлежащим образом передать будущим жильцам. В этом и заключается возможная «ловушка». Не всегда застройщик сдает жилье в установленные сроки, не всегда дольщики принимают квадратные метры вовремя и без претензий. Все это время – пока объект долевого строительства не передан надлежащим образом дольщикам – земельный участок оказывается как бы «замороженным». В этой ситуации нельзя прекратить право аренды, право залога, нельзя заключить договор уступки права требования по этому договору. С землей в данном случае ничего нельзя сделать, потому что в приоритете право залога дольщика.

– Закон не оставляет никакого выхода для владельца земли?

– В идеальном варианте ситуация разрешается следующим образом: у застройщика есть право в одностороннем порядке передать квартиру, и в этом случае после регистрации одностороннего акта приема-передачи квартиры от застройщика обязательство перед дольщиком считается выполненным в полном объеме. Но это, как показывает практика, не всегда удается.

– Есть ли конкретные примеры таких ситуаций в вашей практике?

– В Иркутске есть похожая ситуация, и мы сейчас ей занимаемся. Строительство на участке фактически завершено, но строительная компания выполнила не все обязательства по договорам долевого участия, из-за чего распоряжаться землей собственник не имеет права. Участок достаточно большой, и владелец хотел бы еще извлечь из него прибыль, но не может из-за описанных норм законодательства. Росреестр отказывает в регистрации перехода права собственности до тех пор, пока застройщик не исполнит свои обязательства. У собственника возникает вопрос: а если бы застройщик вообще ничего не построил? Что мне делать? На этот вопрос в законе четкого ответа нет.

– Какое решение этой коллизии вы видите?

– Думаю, что практический метод решения этой проблемы мы закрепим уже в ближайшее время, и расскажем подробнее. Задача сложная, ведь фактически мы создаем прецедент в этом вопросе.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел. 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

Леруа Мерлен в Иркутске

Курс на сотрудничество с местными поставщиками

10 октября в Иркутске открылся гипермаркет строительных материалов «Леруа Мерлен». Во сколько обошлось строительство гипермаркета в Иркутске, стоит ли ждать передела рынка, о политике компании в отношении поставщиков и конкурентов, об особенностях схемы логистики Газете Дело рассказал Региональный директор «Леруа Мерлен Восточная Сибирь» Станислав Абатуров.

– Леруа Мерлен и во время кризиса продолжал активную экспансию в регионы. Чем для вас привлекателен Иркутск?

– География наших магазинов широка: от Краснодарского края до Дальнего Востока. Иркутская область – крупная агломерация. Мы видим большой потенциал. Например, в регионе развиты лесозаготовки, что делает привлекательным для нас сотрудничество с местными поставщиками древесины.

– Еще в 2014 году «Леруа Мерлен» заявлял, что планирует открытие в нашем городе.

– Сам проект начался еще раньше, в 2012 году. В 2014-м руководители компании проехали всю Сибирь и Дальний Восток. На сегодняшний день магазины «Леруа Мерлен» открылись в Новосибирске, Хабаровске, Иркутске. Мы планируем и дальнейшее развитие в восточном направлении.

– Сколько времени заняло строительство гипермаркета в Иркутске?

– Около года. Это соответствует средним показателям срока наших открытий по России.

– Во что обошлось строительство?

– В среднем инвестиции в региональный магазин составляют от 1, 2 – 1,5 млрд рублей. Иркутск не стал исключением.

– Нас ожидает передел рынка?

– Прежде всего, мы все работаем для покупателя. Практика других городов показывает, что с нашим приходом конкуренты делают свой бизнес эффективнее, остаются на рынке и продолжают зарабатывать..

– Кризис закончился? Вы чувствуете оживление на рынке DIY-товаров?

– На мой взгляд, наш формат DIY («Сделай сам») подходит для любой экономической ситуации. Люди продолжают делать ремонты, однако подходят более тщательно к выбору товаров. Поэтому открытие гипермаркета в Иркутске – важный шаг не только для развития нашей компании, но и для рынка DIY в целом.

– Какую долю рынка DIY-рынка планируете занять в Иркутской области?

– Наша приоритетная задача состоит в том, чтобы предложить рынку экономическую модель доступного ремонта: широкий ассортимент товаров по приемлемым ценам. Открывая наши магазины в новом городе и регионе, мы улучшаем общее качество жизни местных жителей. Они могут найти все товары для строительства, ремонта и обустройства своего дома «под одной крышей», это экономит время, а наши цены не «бьют» по семейному бюджету. Доля рынка – это экономический важный показатель для развития компании в целом, но не первичный.

– Расскажите, какова доля российских и импортных материалов в продажах?

– Коммерческий курс компании нацелен на развитие сотрудничества с местными поставщиками и производителями. Мы стремимся к тому, чтобы ассортимент, представленный в наших магазинах, состоял на 60 % из товаров, произведенных на территории РФ. В иркутском магазине широко представлены товары сибирских поставщиков, например сухие смеси, краски, кухни.

– Какова доля СТМ (собственная торговая марка)?

– В настоящее время 15 % от проданных товаров, но она постоянно увеличивается, поскольку мы развиваем это на-



правление. Сохранить уровень качества по доступной цене – девиз концепции СТМ.

– Как будет решаться проблема с логистикой?

– Оптимизация поставок – одна из стратегических задач нашей компании. В 2017 г. был открыт инновационный Распределительный центр в Подмосковье, который позволяет доставлять товары по всей территории России в кратчайшие сроки, как в другие наши распределительные центры, так и напрямую в магазины.

– Иркутск далеко от столицы...

– Это не самый отдаленный регион России, у нас уже есть опыт с Хабаровском. Что касается доставки в иркутский магазин, товары в него идут двумя логистическими потоками: из Москвы по Транссибирской железнодорожной магистрали и с распределительного склада в Новосибирске.

– Из Новосибирска по ж/д, не автотранспортом?

– Мы стремимся к минимизации автомобильных выбросов, поэтому отдаем приоритет ж/д перевозкам, которые составляют 80 % от общего объема. Мы ответственно подходим к заботе об окружающей среде.

– Планируете ли вы открывать второй магазин?

– Иркутск – торговый центр области. Неподалеку Ангарск и Шелехов, жители которых приезжают в Иркутск за покупками. О перспективе открытия второго магазина говорить еще пока рано. Пока мы готовимся оценивать результаты работы первого магазина.

Наталья Пономарева,
Газета Дело



Поселок «Патроны-парк». Экология и комфорт

Коттеджный поселок «Патроны-парк», анонсированный в Иркутске не так давно, уже вышел на этап реализации. Расположенный на Байкальском тракте, совмещающий в себе все преимущества современного загородного жилья, – «Патроны парк» предлагает всем желающим лично выбрать наиболее подходящие земельные участки и проекты домов. О концепции нового поселка, уникальном подходе к природному ландшафту и будущей инфраструктуре Газета Дело рассказал Дмитрий Кузнецов – директор компании META-GROUP.



Фото из архива компании

«Патроны-парк» анонсируется как новое видение загородного жилья. В чем оно заключается?

– Наши заказчики, чаще всего, – люди, которые уже много где пожили, много чего повидали, им уже хочется баланса. Не дворцов в стиле 90-х, а современного, эргономичного, удобного жилья.

Если вы видели наш поселок-парк «Шишкин», то этот проект будет его неким продолжением. Здесь также будет соблюдаться единая архитек-

турная концепция, хотя дома будут индивидуальными. Ощущение «дома» будет возникать с момента въезда на территорию поселка. В основу концепции положена архитектура Райта, известная своей гармонией и эргономичностью.

И, конечно же, лес – как составляющая и украшение проекта. Не случайно мы развиваем концепцию поселков-парков. На первом месте у нас экология и комфорт.

Расскажите подробнее о домах, которые будут строиться в поселке

– У нас есть на выбор 11 готовых проектов от 130 до 300 кв. м. Но мы готовы изменять их по желанию заказчика, оставаясь, конечно, в рамках единой концепции. Для строительства будут использоваться три базовые технологии. Первая предполагает возведение домов с применением современного материала Purotherm – керамического блока, снаружи облицованного кирпичом или деревом, чаще всего комбинированно. Вторая – традиционная кирпичная кладка с утеплением. Еще одна технология – клееный брус, ее

параметры будут просчитываться по индивидуальным проектам.

Отопление стандартное – на основе электрического или газового котла. Канализация городская, без каких-либо выгребных ям и откачек. Водопровод – центральный.

Прозвучало, что в поселке будет городская канализация. Как этого удалось добиться?

– На этой территории городская канализация была давно, там есть существующие сети. У нас есть право врезаться в них. Оно досталось компании от предшественника, АО «Сибирь-ЭнергоТрейд», которое в свое время получило техусловия для подключения к сетям.

А как решен вопрос водообеспечения?

– С водой там все достаточно просто, есть три артезианские скважины, проведен анализ воды. Вода хорошая, а как довести ее до идеального уровня, с помощью какого фильтра, каждый хозяин решит сам. Водоподготовки в масштабах поселков это нецелесообразно.

Предусмотрена ли в проекте поселка социальная инфраструктура? Где находятся ближайшие объекты здравоохранения, школа?

– Речь идет о комплексном освоении, поэтому все в свое время появится. Помимо парка – концептуального объекта при поселке – планируются и садик, и школа, и фельдшерский пункт. Мы выделили под них участки, они сейчас в собственности муниципалитета. Сейчас ведем переговоры с администрацией района о том, чтобы заключить трехстороннее соглашение по проектированию этих объектов. Мы готовы выполнить эти работы, чтобы их как можно скорее включили в бюджетное финансирование.

Какова роль «ВостСибСтроя» в проекте?

– Это наш главный, старший партнер. Они являются арендаторами земельного участка, предоставляя его под дальнейшую реализацию, застройку и так далее. Мы ведем основную работу по продажам, привлечению людей, строительству.

Как будет строиться управление поселком?

– Мы строители, а управление недвижимостью – совсем другая сфера. ТСЖ будет организовано, у каждого домохозяйства будет отдельный договор с ресурсоснабжающими организациями, а мы сделаем так, чтобы проблем и расходов впоследствии было как можно меньше.

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны-парк».

**Татьяна Самойлова,
Газета Дело**

Время для себя



открытие

PRIVATE BANKING

Private Banking – частное банковское обслуживание.
ПАО Банк «ФК Открытие» (Банк «Открытие»)
Генеральная лицензия Банка России № 2209.

pb.open.ru | 8 800 100-99-80

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как продать
нежилое помещение

Быть владельцем коммерческой недвижимости сегодня – дело непростое и недешевое. Налоговая нагрузка растет, а эффективное владение площадями требует грамотного управления. Многие собственники в этих условиях решают продать свои объекты и вложить средства в другие активы. Как провести сделку с максимальной выгодой? Советами делится директор агентства недвижимости «Слобода» Дмитрий Щербак.

1. Изучите спрос

Рынок сегодня стал намного живее. И в торговом, и в офисном сегменте появилось немало потенциальных покупателей, которые приобретают помещения как для себя, так и – в основном – с инвестиционными целями.

Сейчас отличное время для того, чтобы купить объекты в хороших местах дешевле их реальной рыночной стоимости. Капитализация будет расти – может, не так, как раньше (в полтора-два раза), но 10% в год – вполне реальная цифра. Кроме того, можно заработать на сдаче помещения в аренду – от 8-9 до 14-15% годовых.

2. Оцените свой объект

Если вы давно находите «в рынке», это не составит для вас большого труда. В противном случае обратитесь за консультацией к профессионалам. Агентства недвижимости, специализирующиеся на коммерческом секторе, владеют большим объемом информации и помогут определить для вашего объекта цену, адекватную рынку.

3. Продавайте помещение с арендаторами

Инвесторы предпочитают приобретать именно такие объекты. Мы сейчас обязательно заполняем помещения своих клиентов арендаторами, прежде чем выставить объект на продажу. Так продать его намного легче. Будьте готовы к тому, что инвестор досконально изучит и проверит ваших арендаторов. К сожалению, на рынке немало недобросовестных продавцов, которые «сажают» арендаторов (иногда это аффилированные компании) по высокой ставке, а после сделки купли-продажи они съезжают. Покупатель в результате остается с пустым помещением.

4. Будьте готовы ждать

Сроки экспозиции зависят от размеров объекта и функционала. Например, у производственной базы, которую продают не очень дешево, сроки экспозиции могут быть от полутора лет. Магазины продаются, в среднем, от трех до девяти месяцев. Стрит-ритейл небольших площадей в хороших, знаковых местах, по нашим наблюдениям, стал продаваться достаточно быстро – последние сделки проходили от одного до трех с половиной месяцев.

5. Обращайтесь к профессионалам

Агент, специализирующийся на коммерческой недвижимости, сэкономит ваше время и гарантированно продаст ваш объект. Мы, например, заключаем договоры на продажу помещений от полугода и сопровождаем сделку от и до. Сегодня по-прежнему «рынок покупателей» – они знают это и умеют торговаться. Риелтор будет максимально отстаивать интересы продавца.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-926.
www.sloboda38.ru

Не бойтесь получить по шее гиком

Правила парусного спорта для иркутского бизнеса от Станислава Ковальского

Выступая на SBERTALKS 2.0, руководитель группы компаний БРИК Станислав Ковальский рассказал слушателям свою историю, поделился тем, что его мотивирует и вдохновляет и провел ряд интересных аналогий с парусным спортом – сферой, где, как и в бизнесе, многое зависит от воли, концентрации и командного духа. На основании этого сравнения он вывел ряд правил для бизнеса. Полагаем, эти правила могут быть полезными нашим читателям.

Станислав: «Когда мы с командой готовили это выступление, думали, чем мы можем вас удивить. И решили рассказать о том, что обычно не преподают в бизнес-школах. Мы взяли свое хобби – парусный спорт, и правила из него примерили на бизнес».

Бизнес – это работа: каждый день, всю жизнь. Но еще это – удовольствие, кайф, даже когда ты проигрываешь, ведь ты обучаешься и движешься вперед. Что может быть приятнее?

Правило 1. Гонку выигрывает экипаж. Гонку проигрывает капитан.

Только капитан ответственен за неудачи. Победа – заслуга команды.

«Для руководителя крайне важна подготовленная, профессиональная команда. Но готовой идеальной команды не существует, как не существует готовых идеальных кандидатов для нее. Создайте свой экипаж сами, – предлагает Станислав. – Видите сильные стороны человека? Встраивайте их в свою систему!»

Правило 2. Набирайте команду, высаживайте пассажиров.

Не цепляйтесь за тех, кому с вами не по пути.

«Бывает так, что в гонке ты дошел с человеком до Кейптауна, но дальше он с тобой не готов продолжать. Не цепляйтесь, дайте ему спокойно сойти на берег. Без претензий оставьте его в Кейптауне, возьмите на его место хорошего матроса».

Правило 3. Получить один раз по шее гиком – это нормально.

Дайте людям возможность ошибаться и формировать архив собственных ошибок, но не допускайте их повторения.

«Между гиком и мачтой крепится парус. Во время поворота яхты гик переходит с одного борта на другой, и тот матрос, который не успел уклониться, получает по шее. – Так вот, пока человек не получит по шее гиком, он не поймет, что это опасно. Обычно хватает одного раза».

Правило 4. Кто не рискует, тот не пират.

Рискуйте и ничего не бойтесь. «В парусном спорте есть драйв, легкое пиратство. Мы «гоняемся» за призами, за кубки. В бизнесе тоже важно экспериментировать, получая удовольствие от процесса».

**Правило 5. Занимайтесь своими парусами.**

Смотреть по сторонам полезно, но слепо копировать чужой опыт – чревато.

«Как-то мы участвовали в титульной гонке в Англии. Соседи паруса поставили, думаем: а давай и мы свои так же поставим? Один из англичан потом сказал: «Ребята, у нас своя лодка, свой экипаж, свои паруса и свой ветер. Если вы будете делать так же как экипаж справа, потом повторять за экипажем, который слева, – вы точно проиграете эту гонку. Только когда вы ловите свой ветер и ставите паруса под него, вы имеете шанс».

Правило 6. Помогайте своим матросам.

Инвестируйте в тех, с кем вам по пути. И тогда в трудную минуту рядом с вами будет надежный человек.

«Если у вашего матроса болит голова – дайте ему таблетку. Если у него плохие жилищные условия, и этот матрос вам нужен – помогите решить его проблему. Когда мы вошли в новую реальность, вся команда вместе со мной встала плечом к плечу. Это очень важно».

Правило 7. Ставьте шкотового матроса на бак.

Не бойтесь ротировать людей, учитывая их эффективность на каждом участке работы.

«Обучайте и развивайте свою команду. Поощряйте активность, риск, ответственность. Не бойтесь перемещать людей, ста-

вить их в разные сегменты: пусть баковый матрос (тот, кто на носу яхты) умеет выполнять работу шкотового (матроса, который на корме), и наоборот».

Правило 8. Капитан должен быть уверен в тех, кто стоит на ночной вахте.

«Моя команда – мое второе я, и если сегодня после тяжелой вахты на рейде в шторм я ушел в кубрик отдохнуть, я должен быть уверен, что с лодкой во время моего отсутствия ничего не случится».

Правило 11. Меняйте лодку.

Не бойтесь начинать все сначала.

«У всего есть определенный срок, жизненный цикл, так что если судно тонет – перестаньте безуспешно латать в нем дыры – меняйте лодку. Вы же можете переходить вместе с экипажем. Перемены – это не так страшно, главное – сделать первый шаг».

И последнее, мой принцип по жизни: «Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь!» Здесь я полностью солидарен с Уинстоном Черчиллем.

Наталья Пономарева,
Газета Дело

Справка: ООО «Брик» – строительная компания, существующая с 1999 года. **Объекты:** офисное здание на Дзержинского, ЖК «Родники», ЖК «Южный парк». Завершено 5 крупных строительных проектов, получено 26 наград



Покупайте компании будущего!

Чем занимаются компании будущего, и как на этом заработать? Как подняться в финансовой «пищевой» цепочке? На эти и другие вопросы ответил Виталий Лебедев, начальник отдела инвестиционных стратегий Компании БКС из Новосибирска, на традиционном бизнес-завтраке, прошедшем 26 октября в отеле Marriott Courtyard Irkutsk.



Финансовая пищевая цепь

Открывая депозит, мы ставим на надежность и платим за это низким доходом. Покупая облигации, мы надеемся обыграть инфляцию. В обоих случаях мы получаем доходность, так или иначе привязанную к инфляции. И только покупая акции компаний, мы получаем доступ к их прибыли. Это более высокий уровень финансовой «пищевой цепи». Нашим клиентам мы предлагаем подняться на него, если их цель – заработать.

Кого хочешь выбирай

Возможностей для инвестирования много. Компания БКС предоставляет клиентам доступ на российский и международный фондовый рынки. Аналитики компании разработали огромное количество продуктов, предполагающих разную степень вовлеченности клиентов. Мы видим рост экономики, анализируем возможности и риски инвестирования в Европу, США, Россию, Китай и предлагаем обратить внимание на рынок США. В Америке началось возрождение промышленности. Если в 2016 г. мы наблюдали там инвестиционную паузу, то сейчас деньги в Штаты возвращаются, и эта тенденция, на наш взгляд, продолжится. Мы на этом зарабатываем, предлагаем заработать и вам.

Покупка акций в расчете на рост их стоимости

Глобальные тренды – это роботы, нейросети, автоматическая навигация, блокчейн. Это не фантастика, просто у нас сырьевая страна, и мы многого не замечаем. Но развитие технологий

делает доступными фантастические варианты, и все это уже рядом.

Развитие технологий толкает нас на какую-то неизведанную территорию, и надо инвестировать в компании, которые формируют новую реальность.

Как заработать на дивидендах

Американские компании платят дивиденды 4 раза в год. Как мы зарабатываем на этом? – Если, например, аналитики ждали прибыли на акцию +1 %, а по факту прибыль выросла на 18 %, то котировки в моменте вырастают на +18 %. Мы покупаем такие бумаги заранее, а после объявления результатов фиксируем прибыль. Сейчас удачный момент для вложений: до конца года можно заработать порядка 6 - 8 %.

Финансовая стратегия США

У компании БКС есть услуга – «Финансовая стратегия США». Ею управляет главный инвестиционный стратег финансовой группы БКС Шеин Максим, имеющий более чем 20-летний опыт работы на фондовом рынке и одновременно в компании БКС.

БКС придерживается портфельного подхода в инвестировании: финансовые советники компании помогают составить клиентам индивидуальный портфель, учитывающий их ожидания к уровню доходности и приемлемый уровень риска. Индивидуальный портфель состоит, как правило, из защитной, ликвидной и доходной частей. «Финансовая стратегия США» – один из возможных инструментов, позволяющих сформировать доходную часть портфеля.

Портфель «Финансовой стратегии США» так же условно делится на активную часть: это акции тех компаний, которые «одной ногой уже в будущем», на часть зрелых компаний, и на защитную часть – акции компаний, инвестируя в которые мы уверены, что как минимум ничего не потеряем.

Риск-доходность

Мы управляем капиталом клиентов по этой программе уже 2,5 года. В прошлом году рынок стоял, и мы заработали 8 %. В этом году рынок растет, мы его обогнали, заработали 16 %, – рассказал Виталий. Коридор доходности стратегии можно обозначить уровнем 8 - 20 %.

Более высокую доходность мы не будем обеспечивать, хотя у нас есть такие возможности, – предупредил он. – Для того, чтобы заработать,

нужно рисковать. Мы и рискуем, но рискуем в нормальных, здоровых компаниях, с соблюдением правил. В результате доля прибыльных сделок составляет порядка 80 %. Это неплохой показатель.

Риск клиентов «Финансовой стратегии США» мы ограничиваем уровнем 10 %, поэтому предпочитаем фиксировать прибыль как только она появилась вместо того, чтобы находиться бесконечно долго в какой-то компании и ждать большего роста».

Для кого эта стратегия

«Порог входа» в стратегию составляет 25 тыс. долларов, при этом средняя сумма, которую инвестируют клиенты, выбирающие эту программу, составляет 200 тыс. долларов США.

Рекомендуемый срок инвестирования – от 1 года. Но инвестирование пожизненный процесс: чем раньше начнем, тем лучше, потому что дальше мы получаем эффект сложного процента, т.е. в этом году мы заработали вам 16 %, в следующем мы будем зарабатывать 16 % на 116 %.

Управление рисками

Мы придерживаемся сами и призываем наших клиентов придерживаться правил управления рисками. Они просты:

1. Не вкладывать больше 10 % капитала в бумаги одного эмитента.
2. Не вкладывать больше 30 % капитала в бумаги одной отрасли.
3. Выбирать крупные компании.
4. Не покупать акций на заемные средства.
5. Фиксировать прибыль, ограничить убытки.
6. Принцип «4-х глаз»: проконсультируйтесь с финансовым советником.

Актуальные идеи инвестирования вы всегда сможете узнать, обратившись в офис компании БКС и на бизнес-завтраках, которые мы регулярно проводим.

На правах рекламы. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
8-800-500-40-40
bcspremier.ru

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Экономика России вышла из стагнации

Экономика России вышла из стагнации. Об этом на инвестиционном форуме «Россия зовет!» заявил президент России Владимир Путин.

Приток прямых иностранных инвестиций в Россию за три квартала 2017 г. вырос в два раза до \$23 млрд. Рост промышленного производства за три квартала 2017 года составил 1,8 %. Среди самых быстро растущих отраслей экономики президент назвал автомобильную, фармацевтическую, химическую и пищевую промышленность, а также производство электрооборудования. Рост ВВП за январь - сентябрь в России составил 1,8 %. Рост реальных заработных плат за три квартала 2017 г. – 2,5 %.

Ни санкции, ни более чем двукратное падение цен на нефть не смогли обрушить экономику России, которая остается шестой экономикой мира. Следует подчеркнуть, что позитивный результат достигнут без введения административных мер. К этому неоднократно призывали многие эксперты во время валютного кризиса 2014 г. Однако жизнь показала, что невидимая рука рынка – лучшее лекарство. И бизнес, и рядовые россияне быстро адаптировались к новой реальности. Слабым местом российской экономики остается завышенный государственный сектор, который составляет около 70 %. Вместе с тем, международные резервы России остаются шестыми в мире и составляют \$427 млрд. Инфляция сбила до 3 %. А соотношение суверенного долга к ВВП делает Россию первоклассным заемщиком.

Между тем, влияние политики на экономику еще очень сильно. Так, из-за санкций, «Газпром» оценен в 40 раз ниже, чем сопоставимая с ним саудовская нефтяная компания. Тем не менее, Россия недавно признана наиболее многообещающей позицией в портфелях у фондов, инвестирующих в развивающиеся рынки.

Александр Разуваев, директор аналитического департамента «Альпари»



Вклады в Иркутске

Банк	Название вклада	Пополняемые вклады					Неполняемые вклады				
		Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов	Минимальная сумма пополнения, руб.	Название вклада	Минимальная сумма вклада, руб.	Срок вклада	Диапазон ставок, % годовых	Выплата процентов
Азиатско-Тихоокеанский Банк	Накопи Онлайн	от 5 000	от 6 до 36 мес	6.50 - 9.07 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Золотая осень	от 50 000	от 3 до 6 мес.	7.70 - 8.00	в конце срока
АК Банк	Удобный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	7.75 - 8.25	ежемесячно	от 10 000	-	-	-	-	-
АЛЬФА-БАНК	Премьер +	от 10 000	от 3 до 12 мес.	5.50 - 7.00	в конце срока	не ограничена	Победа+	от 10 000	от 3 до 36 мес.	5.30 - 7.34	в конце срока
БайкалИнвестБанк	Эксперт	от 10 000	12 мес.	6.00	ежемесячно	не ограничена	Акция (Выплата процентов вперед)	от 100	от 1 до 12 мес.	5.25 - 6.25	при открытии вклада
БайкалКредитБанк	Байкал "Капитальный"	от 1	от 3 до 24 мес.	5.00 - 8.50	в конце срока	не ограничена	-	-	-	-	-
Банк АВАНГАРД	-	-	-	-	-	-	Сберкнижка	от 100 000	от 3 до 12 мес.	6.50 - 7.50	по выбору
Банк Солидарность	Премиальный	от 1 300 000	12 мес.	6.50 - 7.50	ежемесячно	от 10 000	Классический	от 10 000	от 3 до 12 мес.	6.00 - 7.50	в конце срока
Банк СОЮЗ	Перспективный	от 10 000	от 3 до 12 мес.	6.25 - 7.75	по выбору	от 1 000	Верный процент	от 100 000	12 мес.	7.50	ежемесячно
Банк ОТКРЫТИЕ	Активное пополнение	от 50 000	от 3 до 24 мес.	5.28 - 7.10 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Премиальный	от 50 000	от 3 до 24 мес.	5.90 - 8.00 ³	в конце срока
Банк УРАЛСИБ	Рост	от 1 000	от 3 до 36 мес.	3.40 - 6.19 ^{1,2}	ежемесячно	не ограничена	Доход	от 10 000	от 3 до 36 мес.	4.40 - 6.72 ^{1,2}	ежемесячно
Бинбанк	Ежемесячный доход	от 10 000	от 3 до 24 мес.	6.10 - 7.85 ²	в конце срока	не ограничена	Максимальный процент	от 10 000	от 1 до 24 мес.	7.25 - 8.20 ²	в конце срока
БКС Банк	Накопительный	от 5 000	6 мес.	4.00 - 7.10 ⁶	ежемесячно	не ограничена	Супервклад	от 300 000	6 мес.	8.60 ²	в конце срока
ВостСибТрансКомБанк	Копилка	от 10 000	от 12 до 24 мес.	4.00 - 5.00	ежемесячно	от 3 000	Капитал	от 200 000	от 6 до 12 мес.	6.00 - 6.50	в конце срока
Гринкомбанк	Победитель	от 1	от 1 до 12 мес.	2.20 - 6.90	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
Дальневосточный банк	Высокий доход	от 3 000	от 3 до 18 мес.	5.90 - 6.70 ²	по выбору	не ограничена	-	-	-	-	-
Кредит Экспресс	Удачный	от 10 000	12 мес.	8.00	ежемесячно	от 5 000	Наш Клиент	от 500 000	от 6 до 12 мес.	8.20 - 8.50	ежемесячно
Крона-Банк	КРОНА-классик	от 5 000	от 3 до 24 мес.	6.80 - 7.85 ¹	по выбору	от 1 000	-	-	-	-	-
МОСОВЛБАНК	Персональный	от 300 000	12 мес.	7.75	ежемесячно	не ограничена	-	-	-	-	-
МОК	Срочный вклад с доп. взносами – VIP	от 1 000 000	от 9 до 17 мес.	6.70 - 7.60	ежемесячно	не ограничена	Срочный вклад – VIP	от 1 000 000	от 9 до 18 мес.	9.00 - 10.50	ежемесячно
Примсоцбанк	Особый	от 50 000	15 мес.	7.10	ежемесячно	от 10 000	Подарочный Онлайн	от 10 000	12 мес.	7.20 ²	каждые 3 месяца
Промсвязьбанк	Максимум возможностей	от 150 000	от 12 до 24 мес.	6.50 - 7.30	в конце срока	не ограничена	Мой доход	от 100 000	от 3 до 12 мес.	7.50 - 8.45	в конце срока
СКБ-Банк	Счастливая монета (ступенчатый вклад)	от 10 000	36 мес.	2.30 - 7.75 ^{1,3}	ежеквартально	не ограничена	Исполнение желаний +	от 10 000	9 мес.	8.00 ²	в конце срока
Солид-Банк	Доходный плюс	от 10 000	от 1 до 24 мес.	4.50 - 6.20	ежемесячно	не ограничена	Наш Клиент	от 50 000	12 мес.	6.40	в конце срока
ФИНАМ	МАКСИМУМ+	от 10 000	от 1 до 24 мес.	5.00 - 7.75	по выбору	не ограничена	ЛУЧШИЙ	от 300 000	от 2 до 12 мес.	5.50 - 8.25	ежеквартально

Банки с госучастием

Байкальский банк Сбербанка России	Пополняй ОнЛ@йн	от 1 000	от 3 до 36 мес.	3.95 - 5.12 ^{1,2}	ежемесячно	безнал. – не ограничено налич. – от 1 000	Сохраняй ОнЛ@йн	от 1 000	от 1 до 36 мес.	4.05 - 5.63 ^{1,2}	ежемесячно
ВТБ24	Накопительный счет	не ограничена	с 1 мес	4.00 - 10.00 ⁴	ежемесячно	не ограничена	Выгодный	от 200 000	от 3 до 36 мес.	3.10 - 7.14 ^{1,2}	ежемесячно
Россельхозбанк	Накопительный (ставка растет при увеличении суммы вклада)	от 3 000	от 3 до 36 мес.	6.00 - 7.10 ²	ежемесячно	от 3 000	Золотой премиум	от 1 500 000	от 3 до 48 мес.	6.05 - 7.70 ^{1,2}	по выбору
Российский капитал банк	Доходный	от 100 000	от 3 до 13 мес.	7.45 - 7.85	в конце срока	от 10 000	-	-	-	-	-
Связь-Банк	Пополняемый доход (возм. ступенчатая ставка)	от 10 000	от 12 до 36 мес.	6.80 - 7.34 ^{2,3}	ежемесячно	не ограничена	Легкий	от 50 000	12 мес.	8.00	в конце срока

1. Эффективная ставка (доходность по вкладу с учетом капитализации процентов). 2. Эффективная ставка (доходность по вкладу при условии открытия вклада через интернет). 3. Ступенчатый вклад - ставка различается в разные периоды одного срока вклада. 4. Ставка 10 % в рамках Акции в 1-й месяц, либо при получении Мультивалютной карты. 5. Для владельцев премиальных карт. 6. Ставка 7.75 % процентов при оплате покупок по карте на сумму от 30 000 руб. в календарный месяц. При подготовке использована информация, предоставленная банками для SIA.RU, которые имеют соответствующую лицензию на привлечение во вклады и работу в Иркутской области. К участию в рейтинге не допускались специальные вклады (пенсионные, инвестиционные, детские, страховые), повышенный процент по которым был обеспечен дополнительными условиями. Когда, чтобы получить большую ставку, клиент, к примеру, должен купить пак определенных ПИФОВ, застраховать свою жизнь или имущество и т.д. Для рейтинга были выбраны все стандартные вклады, действующие 26 октября 2017 года. При выборе из нескольких вкладов у одного банка предпочтение отдавалось наиболее доходному.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Вторичное жилье:
купить и не ошибиться

Покупка квартиры – шаг ответственный и волнительный. Цена вопроса здесь пропорциональна масштабу возможных рисков и проблем. О самых распространенных ошибках покупателей вторичного жилья и о том, как их избежать, нам рассказал генеральный директор иркутского представительства федеральной риелторской компании «Этажи» Дмитрий Путилин.

Одна из самых распространенных ошибок при приобретении квартиры на вторичном рынке – это погоня за низкой стоимостью. Неадекватно низкая стоимость должна настораживать. Зачастую за низкой стоимостью кроются какие-либо проблемы – плохое состояние коммуникаций, несоответствие нормам, неадекватные соседи, юридические проблемы и много другое.

Еще один риск, к которому может столкнуться покупатель – это нехватка знаний в области недвижимости. Сфера недвижимости достаточно сложная, и существует много нюансов, о которых простой обыватель может просто не знать или не задумываться при покупке жилья. Вот только некоторые вопросы, которые необходимо выяснить при покупке:

- была ли перепланировка и согласована ли она;
- сколько собственников и кто прописан в квартире;
- есть ли долги за коммунальные услуги, в особенности по взносам за капитальный ремонт;
- если приобретается квартира, переданная по наследству, – нет ли еще наследников, не знающих о смерти собственника квартиры, и все ли они согласны на продажу;
- не состоит ли кто-то из владельцев на учете в наркологическом или психоневрологическом диспансере.

Хотите избежать проблем – обращайтесь к профессионалам. Приходите к нам в «Этажи», мы поможем подобрать подходящую квартиру, проверим ее на юридическую «чистоту», поможем в оформлении документов, поможем в получении ипотеки на льготных условиях. Компания работает на рынке недвижимости уже 17 лет и имеет филиалы в 70 городах в России и Европе. Наряду с опытом позволяет нам с легкостью разбираться даже в самых сложных случаях, поэтому мы берем на себя ответственность и гарантируем безопасность каждой сделки по вторичной недвижимости.



ФЕДЕРАЛЬНАЯ РИЕЛТОРСКАЯ КОМПАНИЯ В ИРКУТСКЕ

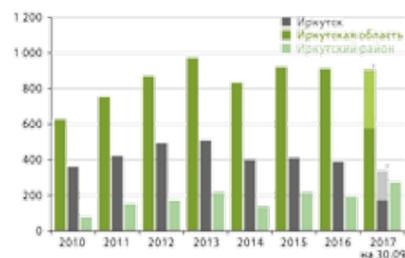
Ул. Декабрьских событий, 117, 2 этаж
Тел. 8 (3952) 480-580
www.irk.etagi.com

Жилая недвижимость Иркутска в цифрах

Газета Дело подготовила традиционный обзор основных показателей рынка недвижимости. Каковы объемы ввода жилья в Иркутской области? Как изменились цены на новостройки и «вторичку»? Об этом – в нашем материале.

Ввод жилья: годовой план по области выполнен на 2/3

Ввод жилья, тыс. кв.м

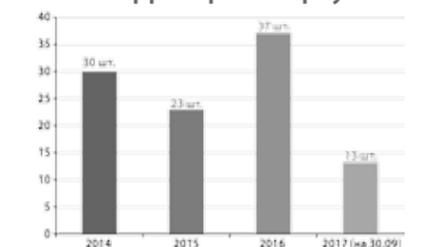


Источник: Иркутскстат

* плановые показатели по данным Министерства строительства, дорожного хозяйства Иркутской области и комитета по градостроительной политике администрации г. Иркутска

По информации Иркутскстата, в январе-сентябре текущего года в Иркутской области было введено 589,6 тыс. кв. м жилья. Это на 41,2 % больше, чем за аналогичный период 2016 г. (417,6 тыс. кв. м). В Иркутске за 9 месяцев этого года сдано в эксплуатацию 175,5 тыс. кв. м, в Иркутском районе – 275,3 тыс. кв. м. Всего в 2017 г. в регионе планируется ввести около 900 тыс. кв. м (в 2016-м г. – 922,6 тыс. кв. м), из них в Иркутске – 331 тыс. кв. м.

Разрешения на строительство многоквартирных домов, выданные на территории г. Иркутска



Источник: Комитет по градостроительной политике администрации г. Иркутска

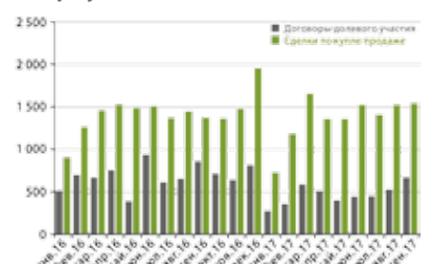
Сделки: вторичный рынок стабилен, новостройки потеряли 30 %

За 9 месяцев 2017 г. Росреестр зарегистрировал в Иркутске 4 238 ДДУ. Это на 30,6 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом, однако, нужно отметить, что количество ДДУ растет на протяжении 4 последних месяцев, а в сентябре зарегистрировано на 26,9 % больше ДДУ, чем в августе. Как отметила начальник инвестиционного отдела ООО «СтройИнновация» Мария Свичкар, «Значительный рост продаж в последние месяцы мы связываем со снижением ипотечных ставок. Большая часть продаж происходит за счет заемных средств. До конца года банки обещают еще небольшое снижение годовой процентной ставки, поэтому мы ждем только прироста продаж. Тем более, что впереди ноябрь и декабрь – самые удачные месяцы по динамике продаж».

По сделкам с вторичным жильем падения относительно прошлого года не произошло: за январь-сентябрь в Иркутске зарегистрировано 12 280 переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья, что всего на 0,4 % меньше, чем за январь-сентябрь прошлого года. Если учесть, что традиционно в 4 квартале сделок с недвижимостью совершается больше, то вряд ли стоит ожидать в этом году серьезного падения количества сделок с вторичным жильем.

Директор иркутского представительства федеральной риелторской компании «Этажи» Дмитрий Путилин, комментируя соотношение статистик по новостройкам и вторичному жилью, подчеркнул: «Большая часть сделок с новостройками была инвестиционного характера. Сейчас эти объекты менее ликвидны, и интерес к вложениям в эту сферу уменьшился. По готовой недви-

Количество ДДУ и переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья в Иркутске, шт.



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

жести падение меньше, так как базовая потребность в жилье у людей сохранилась. Зачастую люди выбирают варианты, в которые можно въехать в кратчайшие сроки».

Цены: тенденции сохраняются

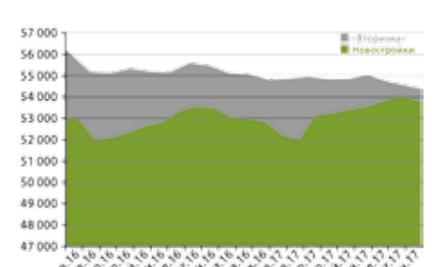
По информации портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, за год готовое жилье в Иркутске подешевело на 1,2 %, а новостройки, напротив, подросли в цене на 5,1 %. При этом разница в стоимости «вторички» и строящегося жилья продолжает сокращаться (средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.09.2017 – 54,43 тыс. руб./кв. м, первичного – 53,77 тыс. руб./кв. м). По мнению экспертов, новостройки и дальше будут расти в цене.

«Не стоит забывать, что цены на строительные материалы также растут, что влечет за собой и увеличение стоимости

квадратного метра, – рассказывает Мария Свичкар, ООО «СтройИнновация». – Грядущие изменения на рынке долевого строительства также спровоцируют рост стоимости. Поэтому именно сейчас лучшее время для приобретения квартиры в новостройке».

По мнению директора иркутского представительства федеральной риелторской компании «Этажи» Дмитрия Путилина, цены вырастут, потому что «цены достигли своего дна, ипотека стала доступной, что оживляет рынок и повышает спрос. До конца года мы ожидаем разворот по ценам».

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Иркутске, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

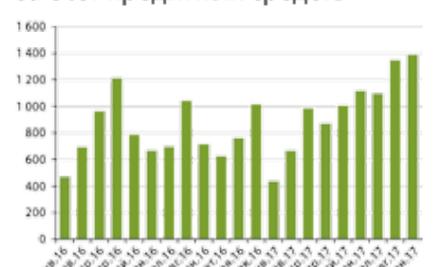
Ипотека: взрывной рост

Количество жилья, приобретенного или построенного по ипотеке, растёт уже пятый месяц подряд. Статистика Росреестра показывает, что итоги 9-и месяцев текущего года превзошли результаты аналогичного периода прошлого года на 22,9 %. А в сентябре 2017-го в Иркутске зарегистрировано почти в 2 раза больше ипотечных сделок, чем в сентябре 2016-го. Это напрямую связано со снижением ипотечных ставок.

Однако, как показывает статистика регистрации ДДУ, к существенному росту строительства рост ипотеки не привел, даже несмотря на более низкие ставки на новостройки. Руководитель розничного бизнеса ВТБ в Иркутске Владимир

Чернышев, комментируя эту ситуацию, заметил: у покупателей недвижимости изменились приоритеты. Если раньше в портфеле соотношение кредитов на вторичное жилье и новостройки составляло 50/50 соответственно, то сейчас оно изменилось до 70/30. «С 18 августа ВТБ снизил ставки на ипотеку до 9,7 %. Клиенты сейчас всячески стараются уделить свои кредиты, а потому из всего объема выданных ипотечных займов в банке 70 % идет на вторичку и рефинансирование уже существующих жилищных кредитов. На первичное жилье ипотеку берут только 30 % клиентов. Таким образом, основным бенефициаром от роста объема ипотеки становится вторичный рынок».

Количество зарегистрированных жилых помещений, приобретенных (построенных) за счет кредитных средств



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Реконцепция? Да, у нас есть такая услуга для Вас

О стандартах работы в сфере коммерческой недвижимости газете «Дело» рассказывает генеральный директор ООО «Новация» Илона Толстоухова.

– Обычно, когда говорят о реконцепции, подразумевают работу над большими объектами?

– Да, но средний и малый форматы нам даже интереснее. Задача любой реконцепции – увеличение конкурентоспособности объекта и, естественно, улучшение его экономических показателей. Например, есть никому не интересное здание или помещение, и его нужно продать. Собственник потерял к нему интерес и хотел бы избавиться, а рынок пока не видит в нем потенциала. Чтобы найти ему нового владельца, нужна комплексная работа на современном уровне. Часто бывает и так, что после нашей работы у собственника пропадает желание продавать, или мы слышим такую фразу «как-то я его недооценил».

– Давно Вы этим занимаетесь?

– В принципе мы всегда этим занимались, только как-то стеснялись об этом рассказывать, считая, что это обычная работа. Это стандартный набор, который знают даже студенты. Но захватывает и увлекает, когда проводишь исследования и раскрываешь потенциал места и объекта. Затем рутинная работа, и вот ты видишь результат, который превосходит ожидания заказчика, и ты понимаешь, что его успех – это и наш успех. Результат этой работы и является сегодня предметом сделки, а не просто объект коммерческой недвижимости как таковой.

– И есть примеры таких сделок?

– Наши клиенты – это банки, фонды, страховые и строительные компании, операторы торговой, офисной и индустриальной недвижимости, государственные организации и физические лица. Политика конфиденциальности – один из главных принципов нашей работы, который, к сожалению, не позволяет нам всё открыто рассказывать, но некоторые примеры можно рассмотреть. Один из недавних примеров малых форматов был в Ленинском районе. Там было старое грустное и непривлекательное офисное помещение 400 кв. м. Провели исследования, изменили концепцию, которая очень понравилась инвестору.

А дальше дело техники: ТУ, реинжиниринг, деление, дополнительные выходы, перепланировка, брокеридж. Для нас было важно изменить имидж территории, где находился объект. Благодаря тем, кто вошел в этот проект, там появился настоящий островок детского счастья для ребятишек из соседней школы. И огромная благодарность за участие в этом проекте пиццерии «Папа Джонс» и магазину мороженого «Ангария». Для Ново-Ленино это очень востребовано и все участники проекта остались довольны. Есть у нас в копилке реализованных – и креативные концепции, и нетипичные форматы, и реальные решения для владельцев и арендаторов.

– Но инженерные работы, перепланировка, согласования – это же непросто?

– Непросто, но для нас это обычные сервисные функции. Наши квалифицированные специалисты имеют большой опыт, у нас хорошая команда. Всё что касается любого проекта – это определенные алгоритмы, разные для разных участков. Да, согласна, это очень кропотливая работа, учитывая разнообразие функций и нюансов, но очень интересная и созидательная.

В Иркутске много таких компаний?

– Думаю, нет. Но это тренд сегодняшнего и завтрашнего дня. Уже не интересно просто продавать и покупать. Клиенты теперь хотят не полуфабрикаты, а готовый проект, готовый бизнес. Постоянно улучшая традиционный пакет услуг, мы изменили и название и статус. Теперь наше наименование – консалтинговая компания «Новация», и в этом качестве мы будем еще более полезны нашим клиентам.



ООО «Новация», г. Иркутск, ул. Дальневосточная, 104
e-mail: 622-905@mail.ru
p.t. (3952) 622-905, 622-908

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 27.10.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,05	63,50	54,24	51,51	48,42
1 комн. панель	60,34	63,65	56,31	60,42	51,98
2 комн. кирпич	66,48	59,43	53,75	52,13	47,72
2 комн. панель	64,89	59,18	53,25	48,48	47,32
3 комн. кирпич	70,06	60,72	52,83	53,82	45,36
3 комн. панель	63,97	55,04	47,81	47,62	45,95
Средняя стоимость	66,61	60,68	51,97	51,16	47,13

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 27.10.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	88,40	54,10	52,40	44,33	39,70
Срок сдачи – 2-е полугодие 2017 года	71,44	65,20	47,95	43,88	-
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	56,15	41,46	-	-
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года и позже	-	56,11	52,80	45,51	40,36
Средняя стоимость	82,75	59,63	50,50	45,06	40,03

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 27.10.2017 г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	48,13	34,01	28,86	42,37	10,11
склад (аренда)	0,52	0,52	0,33	0,35	0,32
магазин (продажа)	106,39	55,03	49,28	38,71	32,03
магазин (аренда)	0,95	0,94	0,46	0,64	0,35
офис (продажа)	88,93	62,34	54,09	46,81	28,68
офис (аренда)	0,82	0,71	0,44	0,51	0,35

По данным REALTY.IRK.RU.

По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

Акции! Скидки! Спецпредложения от застройщиков

«ДОМ НА ЛЕВИТАНА». ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ В ГОТОВОМ ДОМЕ!



Расположение: г. Иркутск, Свердловский округ, ул. Индустриальная, 25.
Срок сдачи: Сдан.
Застройщик: АО «Труд».
Площади квартир: 1 комн.-студии: 27-34 кв. м;
2 комн.: 62-64 кв. м.
Цены: от 1,5 млн руб./от 47 тыс. руб./кв. м.

УСПЕВАЙТЕ!

В нашем доме осталось всего **НЕСКОЛЬКО КВАРТИР** в получистовой отделке от Застройщика.

- предлагаем оплату в рассрочку до полугода и больше;
- используйте материнский капитал;
- скидки при 100 % оплате!

Становитесь новоселом сейчас!

Офис продаж: (3952) 419-419
г. Иркутск, ул. Академическая д. 5а, каб. 117
trudstroy.ru



ЖК «НОВЫЙ ВЕК». ВЫГОДА ДО 280 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ!



Расположение: г. Иркутск, Октябрьский район, ул. Советская
Срок сдачи: 2 квартал 2018 года.
Застройщик: ООО ВССК-Восток.
Площади квартир: 1-комн. – 38,46-47,02 кв. м;
2-комн. – 64,83-101,71 кв. м;
3-комн. – 95,06 кв. м.
Цена: от 52 тыс. руб./ кв. м.

Только до конца 2017 года успеете приобрести квартиру с выгодой до 280 тыс.руб.!!!

- Ипотека (от ведущих банков России);
- Рассрочка (индивидуальный график платежей);
- Материнский капитал.

Отдел продаж: Тел. (3952) 70-20-20,
г. Иркутск, ул. Ядринцева 1/9
жкновыйвек.рф



Проектные декларации на сайте жкновыйвек.рф

ЖК «ИРКУТСКИЙ ДВОРИК-2». КВАРТИРЫ ОТ 37 ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М.



Расположение: г. Иркутск, Свердловский округ, ул. Маршала Конева, 38/7-9
Срок сдачи: 1 кв. 2018 г.
Застройщик: ООО «СТК».
Площади квартир: 1-комн. – 34,18-39,11;
2-комн. – 56,24-57,34;
3-комн. – 69,43.
Цены: от 37 тыс. руб./кв. м.

Все просто, начни мечтать о новой квартире для себя, для родителей, для детей и сделай первый шаг – позвони к нам в отдел продаж!

Мы поможем:

- подобрать оптимальный вариант оплаты;
- подать заявку на ипотеку в любой банк;
- оформить документы и зарегистрировать договор в ФРС.

Новая квартира на Синюшиной горе твоя!

Отдел продаж: (3952) 92-60-50
г. Иркутск, ул. 2-я Железнодорожная, 28
www.38stk.ru



Проектные декларации на сайте 38stk.ru

ВКЛАД МЕСЯЦА

Удобный

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)		
	91 день	181 день	370 дней
от 10 000 RUB	7,75 %	8,00 %	8,25 %

1. Выплата процентов ежемесячно (в дату, соответствующую дате поступления денежных средств на вклад; по выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек» или на счет пластиковой карты). 2. Капитализация процентов нет. 3. Минимальный дополнительный взнос – 10 000 руб. В течение первых 30 календарных дней с момента действия договора вклада (для вкладов, заключенных на срок 91 день, в течение первых 60 календарных дней для вкладов, заключенных на срок 181 день, в течение первых 120 дней для вкладов, заключенных на срок 370 календарных дней) дополнительный взнос (с учетом всех принятых) ограничен размером первоначальной суммы вклада увеличенной в 5 (пять) раз. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20 % от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10000 руб. 5. Досрочное расторжение: менее 182 дня – по ставке 0,01 % годовых, от 182 дня включительно – по ставке 4,0 %. 6. Пролонгация не предусмотрена (по истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек»). Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 26.10.2017.

Актив Капитал Иркутский филиал
ПАО «АктивКапитал Банк»
(3952) 48-52-50

Премиальный

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
	370 дней (При перечислении % на счет)	370 дней (При причислении % к вкладу)
от 1 300 000 RUB	7,00 %	6,50 %
от 5 000 000 RUB	7,25 %	6,75 %
от 10 000 000 RUB	7,50 %	7,00 %

1. Проценты выплачиваются по выбору клиента: причисляются к сумме вклада (капитализация); перечисляются на специальный карточный счет, открытый в банке; перечисляются на текущий счет клиента, открытый в банке. 2. Капитализация процентов возможна. 3. Минимальная сумма пополнения 10 000 RUB. 4. Предусмотрено снятие со вклада (не более 20 % от суммы вклада на начало месяца) при условии сохранения несняемого остатка в 1 300 000 RUB. 5. При досрочном истребовании вклада: в период с 1-го по 180-й день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке вклада «До востребования»; в период с 181-го по 370-й день срока действия вклада все ранее выплаченные проценты пересчитываются по ставке 5 %. 6. Пролонгация не предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ N 554 от 03.09.2014. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 26.10.2017.

Филиал «Иркутский»
ОАО КБ «Солидарность»
(3952) 78-78-77

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жильё
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

предлагает в аренду офисные
и производственные помещения по адресам:

■ Нежилые помещения:

г. Иркутск, ул. Мира, 94

• Нежилые помещения, расположенные на 1 - 3 этажах здания, площадью от 15 до 300 кв. м, кабинетной планировки, подвальное помещение до 120 кв. м.
Стоимость: 1 кв. м. от 550 руб.

■ Нежилые помещения:

г. Иркутск, ул. Павла Красильникова, 215

• Нежилые помещения, расположенные на 2 - 4 этажах здания, площадью от 20 до 600 кв. м, кабинетной планировки. **Стоимость:** 1 кв. м от 450 руб.

■ Нежилые помещения:

г. Иркутск, ул. Терешковой, 37

• Нежилые помещения на 1-м и 3-м этажах здания, площадью от 15 до 300 кв. м, кабинетной планировки. **Стоимость:** 1 кв. м от 450 руб.

Возможна аренда нежилых помещений в зданиях
ПАО «Ростелеком» на территории Иркутской области.

e-mail: nadezhda.l.ryabinina@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:
8(3952) 24-35-28
8(3952) 21-72-62

Производственно-складская база в центре Октябрьского района

ул. Ширямова, д. 34



Продается база с хорошими подъездными путями:

- земельный участок 1,3 Га.
- 4000 кв. м производственных площадей:
- 1-эт. бокс бетонный – 2 780 кв. м;
- 1-эт. бокс бетонный – 500 кв. м;
- кирпичное офисное помещение – 84 кв. м;
- 1-эт. бокс из металла – 422 кв. м;
- админ. деревянное здание – 207 кв. м;
- проходная.

Земля и строения в собственности. Центр. холодная вода, отопление, канализация.
Мощность – 50 кВт.

Все площади сданы крупным арендаторам,
база приносит стабильный доход.

70 млн руб.

737-234

Кофейня в центре города

ул. Карла Маркса



Продам небольшую кофейню на 25 мест. Уютный интерьер, все необходимое для вашего бизнеса: оборудование, посуда, техника, мебель. Помещение 31,3 кв. м, в собственности, охрана.

503-560

Продам помещение

ул. Байкальская, 202/13, ЖК Лазурный



118 кв. м, свободного назначения, хороший ремонт. Отлично подойдет под мед. центр, салон красоты и др. социальные направления, под магазин.

503-560



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области

■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)

• Помещение на 1–2-м этажах, площадью 103,9 кв. м.
Цена: 1 519 000 руб. Торг до 1 139 250 руб.

■ Производственная база:

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

• Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м).
Цена: 6 265 400 руб.

■ Производственная база:

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

• Производственная база (гараж из бруса 199 кв. м, 1-этажное кирпичное здание 116,6 кв. м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв. м, земля 3690 кв. м – собственность). **Цена:** 4 500 000 руб. Торг.

■ Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

• 1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1034 кв. м. **Цена:** 3 000 000 руб.

■ Производственная база:

Тулунский р-н, д. Булюшкина

• Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде). **Цена:** 723 700 руб.

■ Техническое помещение:

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

• Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. **Цена:** 243 080 руб. Торг до 121 540 руб.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Продаем помещение

ул. Дальневосточная 157



1-й этаж жилого дома, сдан в 2016 г., 167 кв. м, удачное расположение, рядом вход в подъезд. Отлично под магазин, салон красоты, спорт.клуб, офис и др.

503-560

Продам земельный участок

пос. Ново-Иркутский



1-я линия основной дороги в пос. Березовый, круглогодично большой автомобильный трафик. 64,5 сот., собствен-ть, земля нас. пунктов, под строит. нежилого здания. Перспективное место для Вашего бизнеса.

503-560

Специальные предложения от CENTURY 21

Отличный коттедж!

ТСЖ Молодежное



Дом 2009 года постройки, 5/9 кирп., 78 кв. м, уютная гостиная-студия, 2 спальни, высококачественный ремонт, кухня с бытовой техникой, сигнализация, видеонаблюдение. Квартира готова к проживанию! Вложений не требуется! Торг!

600 кв. м, 3 этажа, камин, бильярдная, спортзал, гараж на 2 машины. Участок 15 сот., ландшафтный дизайн, деревья, цветник, пруд, баня, мостик, беседка. Прекрасное место для жизни за городом!

Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



Кирпичный дом, 330 кв. м, 3 эт., экологичные материалы. Камин, кинозал, веранда 10 кв. м. Центральное водоснабжение, осн. и резерв. электролинии. Солнечный участок 15 сот., баня с бассейном, гостевой дом.

3-х комнатная квартира

ул. Верхняя Набережная, 167/11



Просторная 3-комн. квартира 81,7 кв. м, центральный район, элитный новый дом. Евроремонт. Прекрасный вид на город и Ангару! 200 м до набережной, развитая инфраструктура.

Эксклюзивное предложение!

ул. Байкальская



Century 21
Недвижимость мира

ул. Горького, 27 ☎ **43-03-64**

www.century21.ru

CENTURY 21 – сеть из более чем 6900 агентств недвижимости в 78 странах мира. Основана в 1971г.

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701–303